



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA INGENIERÍA DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR

CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del Título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE LECHE EN POLVO HACIA EL PAÍS DE PERÚ CIUDAD LIMA, ELABORADO POR LA EMPRESA LACTEOS SAN ANTONIO C.A UBICADA EN LA CIUDAD DE CUENCA PROVINCIA DEL AZUAY DURANTE EL PERÍODO 2014-2018.

AUTORA:

MERCEDES EULALIA NARANJO SARMIENTO

Riobamba- Ecuador

2015

CERTIFICADO DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación sobre el tema “Proyecto de factibilidad para la exportación de leche en polvo hacia el país de Perú ciudad Lima, elaborado por la Empresa Lácteos San Antonio C.A ubicada en la ciudad de Cuenca provincia del Azuay durante el período 2014-2018”. Previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior ha sido desarrollado por la Srta. MERCEDES EULALIA NARANJO SARMIENTO, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Juan Bladimir Aguilar Poaquiza
DIRECTOR DEL TRIBUNAL

Ing. Raúl German Ramírez Garrido
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD

Yo, MERCEDES EULALIA NARANJO SARMIENTO, estudiante de la Escuela de Ingeniería en Comercio Exterior de la Facultad de Administración de Empresas, declaro que la tesis que presento es auténtica y original. Soy responsable de las ideas expuestas y los derechos de autoría corresponden a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

MERCEDES EULALIA NARANJO SARMIENTO

DEDICATORIA

El presente trabajo va dedicado en especial a mi padre y a mi madre ya que ellos han sido siempre el motor fundamental en mi vida personal y académica, brindando todo el apoyo que yo necesitaba siempre han estado presente en todos los momentos buenos y difíciles de mi vida para poder superarme día a día

A mi hija y a mi esposo por la paciencia y el amor que me han tenido todo este tiempo para yo poder realizar todos mis objetivos.

Eulalia Naranjo

AGRADECIMIENTO

A Dios que me ha dado la vida y fortaleza para terminar este proyecto de investigación, a mis profesores que nos han brindado sus conocimientos para ser mejores personas en la vida, pero en especial a mi padre y a mi madre Celso y Eulalia mil gracias por toda su paciencia su amor incondicional que me han tenido.

Eulalia Naranjo

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada	i
Certificado del tribunal	ii
Certificado de responsabilidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice de tablas	x
Índice de anexos.....	xii
Resumen ejecutivo	xiii
Abstract.....	xiv
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.4 JUSTIFICACIÓN	3
1.5 OBJETIVOS	4
CAPITULO II: FUNDAMENTO TEÓRICO.....	5
2.1 ANTECEDENTES	5
2.1.1 Características del sector.....	7
2.1.2 Características generales	8
2.1.3 Importancia de la producción de leche en el Ecuador.....	9
2.1.4 MARCO CONCEPTUAL.....	10
CAPITULO III: ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL.....	16
3.1 RESEÑA HISTÓRICA	16
3.4 OBJETIVOS DE LA EMPRESA	18
3.7 Estructura organizacional.....	20
3.8 PRODUCTOS QUE OFRECE	21
3.9 ANÁLISIS FODA.....	24
CAPITULO IV: ESTUDIO DE MERCADO	26
4.1 Estudio de mercado.....	26
4.3 LECHE ECUATORIANA.....	26

4.3.1	Destino de la producción de leche.....	27
4.4	ANÁLISIS GLOBAL SOBRE LA PRODUCCIÓN DE LECHE EN POLVO	29
4.4.1	Principales productores de leche en polvo	29
4.4.2	Principales países exportadores de leche en polvo	29
4.4.3	Principales países importadores de leche en polvo	30
4.4.4	Principales empresas importadoras de leche en polvo	31
4.5	Relaciones comerciales entre Ecuador y Perú.....	31
4.5.1	Balanza comercial bilateral	32
4.5.2	Principales Productos importados	34
4.5.3	Principales productos exportados.....	35
4.6	EL MERCADO DE LIMA-PERÚ.....	36
4.6.1	Perú	36
4.6.2	Características generales	36
4.6.3	Principales ciudades en Perú	37
4.6.4	ECONOMÍA DE LIMA PERÚ.....	37
4.7	COMERCIO EXTERIOR DEL PAÍS	40
4.7.3	Gustos y preferencias	43
4.8	EL MERCADO DE LÁCTEOS EN PERÚ	43
4.9	LOGÍSTICA DE PERÚ	45
4.9.5	Modalidades de transporte (Desde Ecuador hasta el destino final).....	46
4.10	LA DEMANDA	47
4.10.3	SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.....	48
4.10.4	Proyección de la demanda.....	48
4.11	ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES DE LECHE EN POLVO.....	50
4.11.1	Proyección de las importaciones.....	51
4.12	ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE LECHE EN LIMA PERÚ	52
4.13	CONSUMO APARENTE.....	52
4.14	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA.....	53
4.15	CONSUMO PER CÁPITA	54
4.16	CONSUMO RECOMENDADO.....	55
4.17	DEMANDA INSATISFECHA	55
4.18	DÉFICIT TOTAL	56
4.19	LA OFERTA.....	56
4.19.1	Factores que afectan a la oferta	57

4.19.2	Oferta de leche en el Ecuador.....	58
4.19.4	Proyección de la Oferta.....	59
4.20	ANÁLISIS DE PRECIOS.....	61
CAPITULO V: ESTUDIO TECNICO		62
5.1	Estudio técnico.....	62
5.1.1	Objetivos del estudio técnico	63
5.2	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	63
5.3	TAMAÑO DEL PROYECTO	63
5.4	INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	63
5.5	PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LECHE EN POLVO.....	64
5.6	REQUISITOS PARA EXPORTAR PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL.....	67
5.6.1	Autorizaciones Previas de Exportación.....	68
5.6.2	Certificado que requiere el producto de exportación.	68
5.6.3	Proceso de exportación	68
5.6.4	PROCEDIMIENTO ADUANERO.....	69
5.6.4.3	Documentos de Soporte	70
5.7	REQUISITOS PARA PODER INGRESAR AL MERCADO DESTINO	71
5.7.2	Licencias de Importación/Autorizaciones previas	72
5.7.3	Requisitos Para Arancelarios:	72
5.7.4	Normas y Reglamentos Técnicos.....	73
5.7.5	Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado.....	73
5.7.6	Requisitos del comprador:.....	74
5.7.7	CONDICIONES DE COMPRA.....	75
5.7.8	CONDICIONES DE PAGO	76
CAPITULO VI: ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO		78
5.1	Estudio financiero	78
5.2	Costos de producción	78
5.3	Gastos de administración.	79
	Costo de exportación.....	80
	Mensual.....	80
	Fuente: Observación.....	80
5.4	Inversiones	81
5.4.2	Inversión en Activos Intangibles.....	82
5.5	EVALUACIÓN FINANCIERA	83

5.7.1	Ingresos	83
5.7.2	Punto de Equilibrio	84
5.8	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	86
5.8.1	Estado de resultados	86
5.8.2	Balance general	89
5.8.3	Flujo de efectivo.....	90
5.9	EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	90
5.9.1	Valor Actual Neto (VAN).....	90
5.9.2	Tasa interna de retorno.....	93
5.9.3	Cálculo de la TIR.	93
5.9.4	Relación costo beneficio	100
5.9.5	Periodo de recuperación de capital.....	100
	CONCLUSIONES	102
	RECOMENDACIONES.....	103
	BIBLIOGRAFIA	104
	WEBGRAFIA.....	104

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Exportaciones del sector lácteo	28
Tabla 2: Principales países exportadores de leche en polvo en el mundo	30
Tabla 3: Principales países importadores de leche en polvo	30
Tabla 4: Principales países proveedores de leche en polvo a Perú	31
Tabla 5: Principales empresas importadoras	31
Tabla 6: Balanza comercial Ecuador-Perú.....	33
Tabla 7: Principales productos importador por Ecuador desde Perú.....	34
Tabla 8: Principales productos exportados por Ecuador hacia Perú.....	35
Tabla 9: Principales ciudades	37
Tabla 10: Principales Productos de exportación.....	40
Tabla 11: Proyección de la demanda	49
Tabla 12: La demanda proyectada	50
Tabla 13: Importaciones de leche en polvo	51
Tabla 14: Cálculo para la proyección de las importaciones	51
Tabla 15: Proyección de las importaciones de leche en polvo, periodo 2014 – 2018....	52
Tabla 16: Consumo aparente	52
Tabla 17: PEA histórico de Lima	53
Tabla 18 Cálculos para la proyección de la población económicamente activa.....	53
Tabla 19: PEA de Lima proyectada, del 2014 al 2018	54
Tabla 20: Consumo per cápita de leche en polvo en Lima	55
Tabla 21: Consumo de leche en polvo recomendado	55
Tabla 22 Déficit por habitante	56
Tabla 23: Déficit total	56
Tabla 24: Análisis de la oferta	59
Tabla 25: Proyección de la oferta	60
Tabla 26: Cuadro de la oferta, demanda y demanda insatisfecha.....	61
Tabla 27: Costos de producción.....	79
Tabla 28: Gastos de administración.....	80
Tabla 29: Costo de exportación	80
Tabla 30: Costo total.....	81

Tabla 31: Obra civil	81
Tabla 32: Maquinaria y equipo	82
Tabla 33: Inversión intangible	82
Tabla 34: Inversión Total.....	83
Tabla 35: Costo unitario	84
Tabla 36: Costos fijos y variables.....	85
Tabla 37: Estado de resultados	87
Tabla 38: Balance general.....	89
Tabla 39: Flujo de efectivo	90
Tabla 40: Relación costo beneficio.....	100
Tabla 41: Indicadores financieros.....	101

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Ubicación geográfica de la empresa	19
Cuadro 3: Puertos de Lima Perú	45
Cuadro 4: Cálculo de la demanda proyectada	50
Cuadro 5: Proyección de la Oferta.....	60
Cuadro 6: Equipo de concentración.....	64
Cuadro 7: Equipo de evaporación.....	65
Cuadro 8: Bodegas de almacenamiento.....	66
Cuadro 9: Etiquetado de la leche en polvo	74

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Producción de leche en las regiones del país.....	10
Gráfico 2: Exportaciones de leche líquida y en polvo	29
Gráfico 3: Balanza comercial Ecuador-Perú	33
Gráfico 4: Principales sectores de la economía en Lima -Perú	38
Gráfico 5: Principales destinos de las exportaciones Perú	41

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Equipo de evaporación	106
Anexo 2: Tanques de almacenamiento	106
Anexo 3: Controladores de proceso	107
Anexo 4: Equipo de concentración	107
Anexo 5: Máquina de enfriamiento	108
Anexo 6: Envasadores de leche en polvo	108
Anexo 7: Producto terminado	109
Anexo 8: Modelo de certificado de origen	110
Anexo 9: Modelo de declaración aduanera única	111
Anexo 10: Modelo de factura comercial.....	112

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación tiene por objetivo proyecto de factibilidad para la exportación de leche en polvo hacia el país de Perú ciudad Lima, elaborado por la Empresa Lácteos san Antonio, con la finalidad de incrementar los ingresos económicos de la empresa, mejorar la capacidad productiva de los pequeños productores a su vez generar empleo, y otros beneficios sociales que impulsan la cultura de desarrollo en la provincia del Azuay.

La presente investigación se desarrolla en base al estudio de mercado, en donde se determinó la demanda del producto, el comportamiento de compra, las principales empresas productoras de leche en polvo, demanda insatisfecha el mercado potencial la comercialización y una segmentación de mercado. Se realizó un estudio logístico donde se detalla todas las políticas, normas, leyes y restricciones que el país establece, documentos, certificado y trámites a seguir para la exportación. El estudio financiero en el cual se puede analizar las ventajas y desventajas del proyecto y de acuerdo al análisis se contempla los resultados obtenidos.

Se recomienda a la Empresa Lácteos San Antonio C.A ejecutar el proyecto de exportación de acuerdo a los estudios realizados la empresa está en la capacidad de exportar la misma cuenta con la materia prima necesaria, la maquinaria equipada el personal capacitado y la solvencia necesaria, además el mercado destino nos ofrece ventajas de exportación.

Palabras clave: Exportación, proyecto, factibilidad,

Ing. Juan Bladimir Aguilar Poaquiza
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACION

ABSTRACT

This research has as main objective to develop a feasibility Project to export powder milk to Peru, Lima city, made by the dairy enterprise San Antonio, with the aim of increasing enterprise income, improve productive capacity of small producers and at the same time to generate job, and other social benefits that encourage culture development in Azuay province.

This research is developed in base of the market study, where the product demand was determined, the purchase behavior, the principal enterprises producers of powder milk, unsatisfied demand, potential market, commercialization and market segmentation. A logistic study was developed, where the policies, norms, laws, and restrictions that the government establish are detailed, documents, certificates and paperwork to follow for the exportation. The financial study in which we can analyze the advantages and disadvantages of the Project, and according to the analysis the obtained results are stated. It is recommended to the dairy Enterprise San Antonio to execute the exportation Project according to the performed studies, it is in incapacity to expor the same count with the necesarry raw material material, the equipped machinery, trained stuff, and necessary Budget, also the target market offers exportation advantages.

Keyword: exportation, Project, feasibility

INTRODUCCIÓN

En la situación actual en la que nos encontramos, la creciente demanda de alimentos de primera necesidad ha permitido que las relaciones comerciales se expandan con mayor facilidad a través de las fronteras nacionales e internacionales. Ecuador tiene una industria láctea potencialmente competitiva la cual le permite expandir sus productos a nivel internacional por esta razón el presente trabajo de investigación tiene por objetivo desarrollar un proyecto de exportación de leche en polvo dirigido hacia el mercado Peruano. En el Ecuador existen varias empresas productoras de lácteos, entre ellas Nutrí Leche C.A, que ha logrado establecerse como una de las empresas líderes a nivel nacional en la producción de leche, manteniendo altos estándares de calidad y precios razonables. Por lo tanto cabe decir que dentro del marco regional, Perú representa una gran oportunidad de incursión para el producto de Nutrí Leche, debido a las actuales relaciones comerciales que facilitan la negociación.

En el presente trabajo se desarrolla un proyecto completo de incursión comercial al mercado Peruano, para el cual se ha realizado un estudio de mercado el cual nos permite identificar los factores más importantes del mercado, como es la demanda del producto a exportar. Además un análisis de la producción, los sectores productivos de leche en el Ecuador, sus características más importantes; un estudio logístico para incursionar con el producto al mercado destino.

Se ha realizado una evaluación financiera la cual pretende determinar, cual es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de operación, que abarque, las funciones de producción, administración y ventas. El estudio se integra generalmente con la formulación de los presupuestos de ingresos y gastos, así como la determinación y las fuentes de financiamiento que se requerirán durante la instalación y operación del proyecto.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el Ecuador existen varias empresas productoras de lácteos entre ellas Nutrí Leche la cual es una compañía privada ubicada al sur del país, que ha logrado establecerse como una de las empresas líderes a nivel nacional en la producción de leche, manteniendo altos estándares de calidad y precios razonables. Las principales actividades de producción y comercialización están enfocadas únicamente en los mercados nacionales, ofrecen sus productos a diferentes regiones del país, lo que se ha convertido en una actividad netamente rentable; Sin embargo, esta empresa no cuenta con un proyecto de exportación de leche en polvo al mercado destino, lo cual impide que el producto sea reconocido en el mercado internacional y que no puedan expandirse a los demás nichos de mercados.

En el Ecuador la producción de leche se mantiene con una tendencia creciente en los últimos años especialmente en los sectores campesinos, ya que se ha convertido en la leche en su única fuente de ingresos; por tal motivo el sector busca consolidar nuevos mercados para vender el alimento. Se producen alrededor de 5'300.000 litros de leche diarios que abastecen la demanda local, produciendo un excedente de alrededor de 250.000 litros de leche al día, en la región sierra, se produce el 73% de leche, en la costa el 19% y en la amazonia 8%. La producción lechera beneficia a unos 298.000 ganaderos, no menos de un millón y medio de personas viven directa e indirectamente de esta actividad.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Podrá un proyecto de factibilidad de exportación de leche en polvo mejorar las ventas de la Empresa Lácteos San Antonio. C.A?

1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

El presente trabajo de investigación enfocado a la exportación de leche en polvo se lo realizará en el Ecuador en la provincia del Azuay, ciudad de Cuenca en la Empresa Lácteos San Antonio C.A en el período 2014-2018.

1.4 JUSTIFICACIÓN

Lácteos san Antonio C.A es una empresa solida con muchos años en el mercado nacional, la cual cuenta con la maquinaria de última tecnología para el procesamiento de cada uno de los productos que la misma elabora, el personal adecuado y capacitado para ocupar los diferentes lugares de trabajo de acuerdo a sus habilidades, experiencias, además la materia prima suficiente y de excelente calidad para elaborar los productos acorde a los requerimientos y expectativas de los clientes; Además por sus años de servicio en el mercado nacional y la experiencia adquirida la misma, se ha convertido en una de las empresas de lácteos más grandes y reconocidas del ecuador por su excelente calidad en los productos, ya que día a día van innovando los mismos.

La empresa cuenta con altos estándares de calidad sus productos son apetecidos en diferentes lugares por su sabor, calidad, inocuidad e imagen, lo que sin duda le han hecho merecedora de múltiples reconocimientos a nivel nacional e internacional de parte de organismos especializados en la materia; Hoy en día en el Ecuador principalmente en la región sierra se ha concentrado los principales productores de leche que producen en grandes cantidades lo suficiente para abastecer mercados nacionales y también para incursionar a la exportación, además el principal alimento para la nutrición de las personas es la leche la cual es considerada un producto básico en la nutrición de los ecuatorianos, pero también el sector lechero es uno de los más importantes del país ya que serían más de 300 mil los productores de leche en el Ecuador y un millón y medio de personas dependen de esta actividad. La mayor producción está generando oportunidades de exportación, básicamente de leche en polvo, entera y descremada ultra pasteurizada; tanto para el sector industrial como para el consumidor final; Actualmente los principales

destinos de exportación de leche del Ecuador son Estados Unidos, Venezuela, Colombia y Perú, que es el mercado destino para la exportación de leche en polvo, desde el Ecuador.

Al ser la empresa una de las más grandes de Ecuador y por su alta producción existente en la actualidad se impulsa la exportación del producto leche en polvo, ya que posee materia prima en grandes cantidades, además la empresa cuenta con los recursos y el capital suficiente para dar paso a la exportación y expandir el producto al mercado internacional para que pueda ser reconocido; Al impulsar el proyecto de exportación se está dando paso a nuevas fuentes de empleo e ingresos tanto para la empresa como para el Ecuador, además implica una demanda para la producción doméstica de bienes, y multiplica el producto y los ingresos de la economía en general y de los exportadores.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo general:

Diseñar un proyecto de factibilidad para la exportación de leche en polvo a Lima-Perú, para la Empresa Lácteos San Antonio C.A ubicada en la ciudad de Cuenca provincia del Azuay durante el periodo 2014-2018.

1.5.2 Objetivos específicos

- Caracterizar a la Empresa Lácteos San Antonio C.A. en relación a la capacidad de producción de leche en polvo.
- Realizar un estudio sobre las normas legales y de negociación internacional en el país destino.
- Desarrollar un estudio de mercado de Lima-Perú que permita identificar la oferta y la demanda del producto.
- Realizar la evaluación técnica y financiera de la factibilidad del proyecto de exportación de leche en polvo.

CAPITULO II: FUNDAMENTO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES

El comercio internacional ha sido considerado uno de los factores que mayor crecimiento genera para las economías, ya que por vía de este intercambio de bienes y servicios, los países son capaces de adquirir del extranjero aquellos productos que le serían muy costosos producir internamente. Es por esto que el comercio es considerado una fuente de producción indirecta. Adicionalmente, el comercio internacional es una fuente de ingreso de tecnología a los países, ya sea por vía del ingreso de maquinarias y equipos o por el ingreso de conocimientos, que le permitirán a los países receptores mejorar sus técnicas de producción, lo que se reflejará en una mayor cantidad de productos con el uso de menos factores productivos y en una mejor calidad de los mismos.

Eli Heckscher – Bertil Ohlin: Trata de explicar cómo funcionan los flujos del comercio internacional. El modelo parte de la teoría de David Ricardo que trata sobre la ventaja comparativa, al afirmar que los países se especializan en la exportación de los bienes que requieren grandes cantidades de los factores de producción en los que son comparativamente más abundantes y que tienden a importar aquellos bienes que utilizan factores de producción en los que son más escasos. En conclusión los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados. Por este motivo los países en desarrollo son más intensivos en el uso del factor (trabajo) y los países desarrollados son más intensivos en el uso del factor (capital). (Heckscher & Ohlin, 1950-1971)

Para las autoras Salazar Bermúdez Nelly Lourdes, Vera Villamar Celinda Asunción en su proyecto denominado “Análisis de la Producción y Comercialización de los Productos Lácteos” se basan en la producción de lácteos en el Ecuador y manifiestan lo siguiente.

En Ecuador el consumo de leche fluida manifiesta diferencias. Las cifras oficiales hablan de un consumo anual de 100 litros per cápita; sin embargo, según cifras aproximadas de diversas empresas lácteas, menos del 50% de la población consume productos lácteos, situación considerada como un problema cultural y adquisitivo. Al igual que en la

mayoría de los países sudamericanos, la industria láctea actualmente está influenciada por la tendencia de consumo de la leche UHT en funda de polietileno multicapas de larga vida “Tipo Sachet”, que no requiere cadena de frío. Las posibilidades de crecimiento para el mercado se colocan, según diferentes empresas, en la producción en general de bebidas lácteas abarcando todos los sectores económicos del país. Por lo cual, la industria de productos lácteos debe dar mayor énfasis al procesamiento, la calidad y el precio del producto para tener la capacidad de exportar cuando existan sobrantes de materia prima, evitando vencimientos en la producción. (Lourdes Salazar, 2009)

Para la Asociación ganaderos de la Sierra y del Oriente nos indican lo siguiente:

En el año 2014 se despacharon los últimos 13 contenedores de leche en polvo de un total de 40 contenedores que suman 1.000 toneladas de leche en polvo que se exportarán a Venezuela. El MAGAP y la Cancillería ecuatoriana contribuyeron para la suscripción de un contrato de compra venta de leche en polvo a Venezuela, que se cristaliza en este primer envío a La Corporación CASA S.A., empresa del Gobierno de Venezuela, encargada de las compras de alimentos para dicho país. El valor de esta primera exportación es de USD 5.300 millones y se aspira completar hasta fin de año, 18 millones de dólares, que ingresarán al país contribuyendo al mejoramiento de la balanza comercial, pero sobre todo, garantizando a los productores lecheros en general la sostenibilidad de la actividad, además se contó con el apoyo de la Corporación Financiera Nacional (CFN), para lograr mantener el inventario y la participación del Banco del Pacífico, institución financiera que confirmó la carta de crédito, con la cual se cancela esta operación. (AGSO, 2014)

Juan Fernando Coello en su trabajo de investigación titulado “Desarrollo del Perfil de Lácteos para el Centro de Información e Inteligencia Comercial nos dice lo siguiente:

Los productos lácteos han incrementado sus exportaciones en los últimos 5 años. En los lácteos a estudiar (leche y nata -crema- sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante -Con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1% en peso = 040110-, -Con un contenido de materias grasas superior al 1% pero inferior o igual al 6% = 040120- y en polvo, gránulos o demás formas sólidas, sin adición de azúcar u otro edulcorante: las demás = 04022119), se nota claramente que han empezado a ser

comercializados hacia el exterior desde el 2006 y el 2008, teniendo un aumento que va evolucionando con el transcurrir del tiempo; a excepción de la partida las demás que al contrario del resto de productos, no registra datos de exportación en el año en curso pero muestra cifras importantes de comercialización en los últimos años. El mercado principal de lácteos de Ecuador es Venezuela, ya que desde el 2006, dicho país ha importado casi el 80% de nuestros productos. En segundo lugar encontramos a Colombia, con el 14% de importaciones lácteas. Le sigue Estados Unidos de América con aproximadamente el 6% de productos lácteos importados desde Ecuador. Por último, el 1% de exportaciones han tenido como destinos a distintos países como: Brasil, Italia, Francia, Perú, España, Argentina y Holanda (Países Bajos); a pesar de que la crisis económica mundial ha afectado la comercialización de todos los productos a nivel global, el mercado de lácteos muestra una gran proyección de crecimiento en el mundo entero. (Coello, 2011)

2.1.1 Características del sector

Ecuador es un país caracterizado principalmente por la producción de leche, es decir produce en grandes cantidades, un 11% como leche en polvo la producción está destinado principalmente a satisfacer los mercados nacionales, para posteriormente enfocarse en mercados internacionales.

Desde hace años atrás el Ecuador optaba por importar leche de otros países, pero gracias a la excelente producción del Ecuador que año tras año se ha ido incrementando ya no es necesario tener que importarla al contrario se opta por exportar, básicamente el Ecuador se enfoca principalmente en países como EEUU, Venezuela, y Colombia ya se han realizado exportaciones por parte de la AGSO del Ecuador, pero se sigue con el objetivo de seguir exportando y abriendo nuevos mercados.

“En el país existen 4 empresas que deshidratan leche en el Ecuador: El Ordeño con un volumen aproximado de 120.000lt a deshidratar con una conversión de 1TM = 8.333,33lt de leche cruda; Ecuajugos DPA-Nestlé (información reservada por ellos), Parmalat que deshidrataba esporádicamente alrededor de 50.000lt (información reservada también por ellos), Lácteos San Antonio que deshidrataba en el año 2012 cerca de 50.000lt de leche cruda.” (AGSO, 2014)

2.1.2 Características generales

El Ecuador es uno de los países con mayor incremento en la producción de leche de ganado vacuno en la última década. De acuerdo con la tendencia del mercado mundial la producción ecuatoriana ha mostrado una al alza, tanto en litros de leche producidos en cada unidad productiva agropecuaria como también en tecnificación de procesos y producción de derivados. En la producción de Leche la Región Sierra tiene mayor contribución con el 73.5%, seguido de la Costa con el 16.66% y el Oriente con el 9.84% lo que determina que en la Costa y el Oriente se dedican la mayor parte al manejo de Ganado de carne, mientras que en la Sierra al manejo de ganado de Leche.

Las exportaciones en el sector lechero están creciendo y en el primer semestre del presente año alcanzaron las 6 934 toneladas métricas, superando el volumen vendido durante todo el año pasado. Este es un indicador del mejor desempeño del sector, que el año pasado también registró un incremento importante de su producción, en casi un millón diario de litros de leche, llegando a los 6,3 millones, según la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria. La mayor producción está generando oportunidades de exportación, básicamente de leche en polvo, entera y descremada ultra pasteurizada; tanto para el sector industrial como para el consumidor final. Actualmente, los principales mercados de exportación de la leche ecuatoriana son Venezuela, Colombia y Perú. Juan Pablo Grijalva, gerente general de la Asociación de Ganaderos de la Sierra y Oriente (AGSO), maneja otras cifras de producción, de 5,3 millones de litros diarios, aunque coincide en que la tendencia es al alza. Señala que en el presente año se han exportado 1 200 toneladas de leche en polvo a Venezuela, lo que representan 10 millones de litros de leche. “Se espera concretar acuerdos para exportar otros derivados de la leche en los próximos cuatro meses y, en el 2015, comenzar a exportar leche a EE.UU., Rusia y Europa”. (Grijalva, 2014).

La producción de leche en el Ecuador mueve USD 700 millones al año dentro de la cadena primaria. Mientras que en toda la cadena, que incluye transporte, industrialización, comercialización, etc., maneja más de USD 1 000 millones anualmente, según el Ministerio de Agricultura y Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP). “Unos 300 000 productores se benefician del sector lechero, donde se generan 1,5 millones de empleos indirectos. La serranía ecuatoriana concentra el 75% de la producción del sector”, indica

Grijalva. Para obtener mejores resultados en producción, los ganaderos apuntan a mejorar la genética de los animales y el manejo de las haciendas. (Grijalva, 2014)

La leche ecuatoriana contiene 12% de sólidos, mientras que en otros países como Nueva Zelanda la leche contiene 13%. “La baja cantidad de sólidos hace que la leche sea menos eficiente y por ende sea menos competitiva”. El Gobierno ha incentivado económicamente a los productores con USD 0,02 por litro, por la mejor calidad de la leche. Sin embargo, ese valor no es representativo, los costos son un problema para los ganaderos, la producción de un litro de leche cuesta USD 0,45, pero los precios se han mantenido fijos en 0,42. (AGSO, 2014)

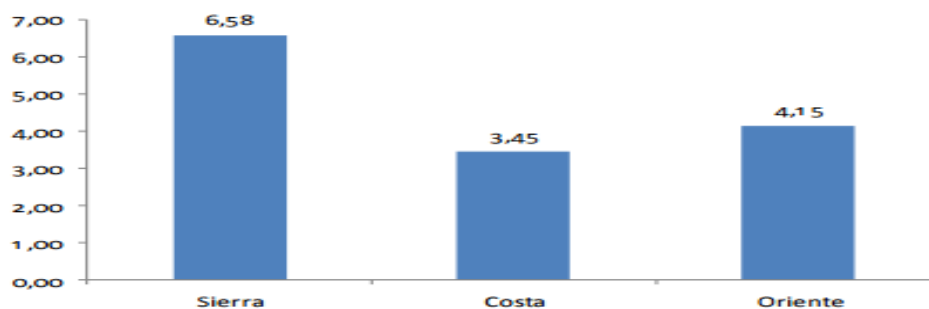
2.1.3 Importancia de la producción de leche en el Ecuador

La FAO destaca en la región andina a Ecuador como el segundo productor de leche (21%). La producción de leche es uno de los renglones de mayor importancia del sector agropecuario, a tal punto que el país ahorra 500 millones de dólares anuales al no tener que importarla. También, el sector da trabajo directo a muchos ecuatorianos. Existen a nivel nacional 1591.000 vacas madres correspondiéndole a la sierra el 52%, a la costa el 38,40% y al oriente el 9,6%. Guayas tiene 158.000 vacas madres que corresponde al 9,9% del total nacional.

Ecuador tiene una producción de 1.269835.000 litros al año de leche, con una producción diaria de 3 525 027 litros, de los cuales el 74% está en la sierra, en la costa el 18% y en el oriente el 8%. La producción promedio de leche por día a nivel nacional es de 2,60 litros por vaca ordeñada. Guayas produce 112.000 litros al día o sea el 3,20% del total nacional; obteniendo un rendimiento general de 2,66 litros por animal ordeñado. Según los datos de SICA, entre un 25% y un 32% de la producción bruta de leche se destina a consumo de terneros. La disponibilidad de leche para consumo humano e industrial representa alrededor del 75%, de la cual, un 25% va para elaboración industrial y el 75% se destina para consumo humano directo, elaboración de quesos artesanales, etc. En año el 2013, la producción total de leche a nivel nacional fue de 6,26 millones de litros, la

Sierra aportó el 76,82% de la producción diaria de leche líquida. Carchi fue la provincia con mayor rendimiento de 10,71 litros/vaca.

Gráfico 1: Producción de leche en las regiones del país



Elaborado: MAGAP

2.1.4 MARCO CONCEPTUAL

Comercio exterior: El comercio exterior es aquella actividad económica, basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país, con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales. (Alfonso, 2001)

Exportación: La exportación es una actividad vital dentro de los negocios internacionales y consiste en comercializar los productos o servicios fuera de los límites territoriales del país al que pertenece el oferente; junto con las importaciones integra el concepto de comercio internacional. Tener un negocio de alcance internacional representa oportunidades y riesgos, y un conjunto de actividades para desenvolverse en el contexto global. (Kirchner, 2010)

Empresa: La empresa es un conjunto de bienes humanos, materiales y económicos que persiguen un fin último. Los elementos definidores de una organización son un fin u objetivo común, un conjunto de hombres y medios, un esfuerzo combinado y un sistema de dependencias y relaciones. La empresa se conceptúa como un ente

sociotecnologico que busca rendimientos para maximizar la rentabilidad o la utilización más adecuada de sus recursos; como ente social porque en el concepto actual empresarial la motivación del individuo pasa por la motivación del grupo con el cual se identifica. (Varo, 1994)

Mercado: El mercado se lo define como el conjunto de compradores que buscan un determinado producto. En suma tradicionalmente los economistas han usado el término mercado en relaciones con los compradores y vendedores que desena intercambiar un conjunto de productos substitutivos o clase de producto. En todo caso, la definición s expresa desde el lado de la oferta, en torno al concepto de clase de productos o productos substitutivos. Por tanto domina una orientación al producto considerado en sí mismo. (Camino, 2012)

Precio: El precio es la cantidad de unidades monetarias que pagamos a cambio de adquirir un producto o servicio. En general es una medida cuantitativa, que nos indica el valor de un producto o servicio. No así para algunos bienes que tienen valores cualitativos, como el aprecio a las consideraciones de otro tipo, como el valor adquirido por ser único bien producido en el mundo. (Rosario Sulser, 2004)

Leche: La leche (en latín: lactem, ‘leche’)? es una secreción nutritiva de color blanquecino opaco producida por las glándulas mamarias de las hembras (raras veces, debido a causas patológicas,[cita requerida] también por los machos) de los mamíferos, incluidos los monotremas. Esta capacidad es una de las características que definen a los mamíferos. La principal función de la leche es la de nutrir a las crías hasta que son capaces de digerir otros alimentos. (Alais, 1985)

Estudio de mercado: Consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización. (Philip, 1993)

Objetivo: Un objetivo es el fin último al que se dirige una acción u operación. Es el resultado o sumatoria de una serie de metas y procesos. Se dice que la persona después de haber identificado un objetivo cuyo logro considere importante, tiene que ser capaz de describir las acciones que representen el significado de éste. (Orozco, 2014)

Producción: Producción, en Economía, creación y procesamiento de bienes y mercancías, incluyéndose su concepción, procesamiento en las diversas etapas y financiación ofrecida por los bancos. Se considera uno de los principales procesos económicos, medio por el cual el trabajo humano crea riqueza. Respecto a los problemas que entraña la producción, tanto los productores privados como el sector público deben tener en cuenta diversas leyes económicas, datos sobre los precios y recursos disponibles. Los materiales o recursos utilizados en el proceso de producción se denominan factores de producción. (Fernández, 2010)

Comercialización: La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Las técnicas de comercialización abarcan todos los procedimientos y manera de trabajar para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución (Ugarte et al., 2003). Por tanto, comercializar se traduce en el acto de planear y organizar un conjunto de actividades necesarias que permitan poner en el lugar indicado y el momento preciso una mercancía o servicio logrando que los clientes, que conforman el mercado, lo conozcan y lo consuman. (Alfonso, 2001)

Demanda: Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca. (Philip, 1993)

Demanda insatisfecha: En este caso, los productos o servicios disponibles no son suficientes ni satisfacen la demanda de los destinatarios. Aquí, los especialistas deberán lograr el desarrollo de un nuevo producto o mejorar uno ya existente para colmar la brecha; cuando traten de satisfacer una demanda insatisfecha tendrán que distinguir entre una brecha en el nivel de satisfacción y un vacío en el tipo de satisfacción. (Philip, 1993)

Producto: El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos. Según un fabricante, el producto es un conjunto de elementos físicos y químicos engranados de tal manera que le ofrece al usuario posibilidades de utilización. (Bonta, 1999)

Calidad: Es desarrollar, diseñar, manufacturar y mantener un producto de calidad que sea el más económico, el útil y siempre satisfactorio para el consumidor. (Orozco, 2014)

Rentabilidad: La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. (Bonta, 1999)

Cliente: Un cliente es aquella persona que recibe cierto servicio o bien, a cambio de alguna compensación monetaria o cualquier otro objeto de valor. Un cliente puede ser catalogado en dos categorías principales: como cliente final, que es el que adquiere el producto por el simple deseo de poseerlo y utilizarlo, o como cliente intermedio, que es el que compra el producto con el fin de volverlo a vender para obtener una ganancia. (Philip, 1993)

Proyecto de factibilidad: Consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales". La propuesta que lo define puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos, que sólo tienen sentido en el ámbito de sus necesidades. (Philip, 1993)

Periodo: Es una palabra de origen griego, que aludía etimológicamente a la duración de un viaje. Los períodos pueden constituir ciclos, o sea que terminado un período comienza otro igual, como el calendario anual, o las menstruaciones en la mujer, o ser períodos que empiezan y terminan, sin repetición, como por ejemplo cuando decimos el período de incubación de una enfermedad o el período de inscripción para un empleo o estudio. (Definiciones, 2008)

Proceso: Se denomina proceso al conjunto de acciones o actividades sistematizadas que se realizan o tienen lugar con un fin. Si bien es un término que tiende a remitir a escenarios científicos, técnicos y/o sociales planificados o que forman parte de un esquema determinado, también puede tener relación con situaciones que tienen lugar de forma más o menos natural o espontánea. (Definiciones, 2008)

Volumen: En primer lugar volumen puede ser el espacio que ocupa un cuerpo en determinado lugar, es decir, la cantidad de espacio que ocupa su materia y que por la condición de impenetrables de los cuerpos no podrá ser ocupada por otro cuerpo a la vez. Pero además volumen es la propiedad intrínseca de esa materia que nos permitirá distinguir un tipo de materia de otra, una sustancia de otra, ya que todas ostentan un volumen específico. (Definiciones, 2008)

Acuerdos comerciales: Los acuerdos comerciales internacionales son tratados por los que un país se compromete a aplicar políticas menos proteccionistas frente a las exportaciones de otros países y, a cambio, los otros países también se comprometen a hacer lo mismo con las exportaciones de este país. (Krugman, 2008)

Arancel: Un arancel, en su uso más extendido, es un impuesto indirecto que grava los bienes que son importados a un país y que tiene dos propósitos: (1) proteger los bienes nacionales; servir como fuente de ingresos para el estado. Arancel, además, es el texto en donde se encuentran relacionados todos los derechos de aduana convertidos generalmente en una Ley. (Krugman, 2008)

Aduana: Es aquel lugar establecido generalmente en las áreas fronterizas, puertos y ciudades importadoras/exportadoras cuyo propósito principal es contralorar todas las entradas y salidas de mercancía, los medios en los que son transportadas y los trámites necesarios para llevarlos a cabo. Su función recae en hacer cumplir las leyes y recaudar impuestos, derechos y aprovechamientos aplicables en materia de comercio exterior. (Aduanas, 2007)

CAPITULO III: ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

3.1 RESEÑA HISTÓRICA

En el año 1975 se constituye la empresa Lácteos San Antonio C.A. en el cantón Cañar en la zona austral del país, siendo su mentalizador y gestor Don Alejandrino Moncayo Alvarado, primer Gerente General de la empresa desde ese momento hasta la actualidad, quien con su capacidad, espíritu visionario y excepcional calidad humana, atributos propios de los hombres de éxito, agrupó a un número pequeño de importantes ganaderos de la región, con quienes luego de sortear ciertas dificultades en el orden financiero, incluyeron como un socio estratégico de ésta joven organización al I. Municipio de Guayaquil; es así que en ese año se acopia un volumen aproximado de 6000 litros diarios de leche cruda, los mismos que se los comercializaba en Guayaquil.

Dadas las circunstancias de ese entonces la empresa comenzó sus operaciones en la Hacienda San Antonio, en las condiciones más elementales pero indispensables para la pasteurización de leche y producción de derivados lácteos, ejecutando sus labores con los mayores cuidados en la asepsia y control de calidad posibles, para luego construir su primera planta de proceso, ubicada en el mismo lugar, de tal manera que cubre mercados como el Austro, El Oro y parte del Guayas. La empresa emprende un nuevo reto mucho más grande que los anteriores con la adquisición de la primera envasadora aséptica y equipo de proceso UHT TetraPak en 1999, y por tanto se marca el nuevo rumbo en el que se aventura a disputar el mercado de leche larga vida, dominado para ese entonces por grandes multinacionales con amplia trayectoria en ese ramo.

La dura competencia de las marcas muy bien posicionadas en el mercado se convierte en un barrera bastante fuerte de vencer y que sumada a la crisis bancaria de ese entonces amenazaba con hacer fracasar este nuevo proyecto, pero gracias a los esfuerzos de sus directivos y empleados, logran poco a poco consolidar este sueño iniciando con una producción semanal de 12000 litros en envases Tetrabrik, hasta la sorprendente cifra de 80000 litros diarios en 2005, contando ya la empresa en ese entonces con 5 máquinas

envasadoras asépticas, un tanque de almacenamiento aséptico y un mix de productos de 22 ítems. Dada la insuficiente capacidad instalada de la planta y ante la imposibilidad de satisfacer la demanda, se instala un segundo equipo de proceso y envasadora aséptica de última generación y se amplía la capacidad instalada a 240000 litros/día. Actualmente el portafolio de productos de la empresa comprende 57 ítems entre productos ultra pasteurizados y pasteurizados

Lácteos San Antonio C.A con su marca comercial Nutrí Leche; procesa alrededor de 200.000 litros leche al día emplea tecnología de punta bajo el control de técnicos ampliamente capacitados, ofrece 57 productos entre pasteurizados y ultra pasteurizados sus productos cumplen estándares de calidad, inocuidad e imagen, lo que sin duda le han hecho merecedora de múltiples reconocimientos a nivel nacional e internacional de parte de organismos especializados en la materia. Actualmente la empresa cuenta con la certificación de calidad ISO 22000:2005, siendo la primera empresa láctea en Ecuador en obtener dicha Certificación, reafirmando así su compromiso de alimentar y cuidar la salud del consumidor, con productos de delicioso sabor, económico, nutritivos y 100% naturales como su slogan lo manifiesta.

3.2 Misión

Alimentar de forma nutritiva a la sociedad con productos de alta calidad, elaborados con ética y responsabilidad, incentivando al sector productivo, cumpliendo con el compromiso adquirido frente a nuestros colaboradores e Inversionistas.

3.3 Visión

Para el año 2015, ser la empresa líder en calidad y tecnología, en el mercado de la nutrición, manteniendo un crecimiento promedio de ventas netas del 20% anual.

3.4 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

3.4.1 Objetivos internos

- Cumplir las leyes y reglamentos vigentes aplicables a los procesos así como los demás requisitos y obligaciones contractuales a los cuales la organización se suscriba.
- Capacitar, educar y concientizar a los colaboradores para reforzar el compromiso de la fuerza de trabajo reflejado en el desempeño en los Sistemas Integrados de Gestión.
- Incorporar el principio de Mejora Continua en todos los ámbitos de gestión de la empresa mediante el establecimiento de programas que desarrollen los contenidos de esta política y asignando sus recursos necesarios consecuentes con los objetivos y metas planteadas.
- Documentar, implementar, mantener y actualizar permanentemente esta política para garantizar su pertinencia y difundirla a todos sus colaboradores y a las partes interesadas.

3.4.2 Objetivos de satisfacción al cliente

- Generar un nivel apropiado de confianza entre la Empresa y el Cliente, mediante un marketing de relaciones.
- Investigar sobre las tendencias de mercado y las necesidades de los clientes.
- Garantizar la calidad del producto para el consumo, mediante la inclusión de este a la norma ISO 22000 “Gestión de Seguridad Alimentaria”.
- Identificar las expectativas que tiene el cliente sobre el producto.
- Generar una cultura de consumo en el cliente.

3.4.3 Objetivos económicos

- Promocionar los cambios realizados en la Empresa, mejorando la imagen de los productos y los ingresos económicos.
- Publicar e Informar al consumidor, premios, galardones y otros, los cuales generaran una confianza en el producto.
- Realizar planes de publicidad y marketing para atraer consumidores.

- Proyectar a largo plazo la funcionalidad de la empresa, mediante la investigación de nuevos productos, innovadores, con gran margen de contribución.

3.5 Políticas de la empresa

Es una empresa líder en el mercado nacional en la elaboración de productos lácteos. Sus derivados néctares y bebidas asumen el compromiso de desarrollar sus actividades considerando primordialmente los procesos de inocuidad.

-Eliminando los peligros mediante un continuo aseguramiento mejoramiento de los procesos.

-Atendiéndolos requisitos legales y las expectativas de los clientes en productos servicios.

-Preservando la salud de los colaboradores.

3.6 Ubicación geográfica de la empresa

La Empresa se encuentra situada la primera planta en la localidad de San Antonio a Ochenta kilómetros de la ciudad de Cuenca, parroquia Juncal, cantón Cañar, provincia de Cañar. La segunda planta productiva se encuentra ubicada en la ciudad de Cuenca, en el Parque Industrial, su dirección es Carlos Tosí S/N y Cornelio Vintimilla.

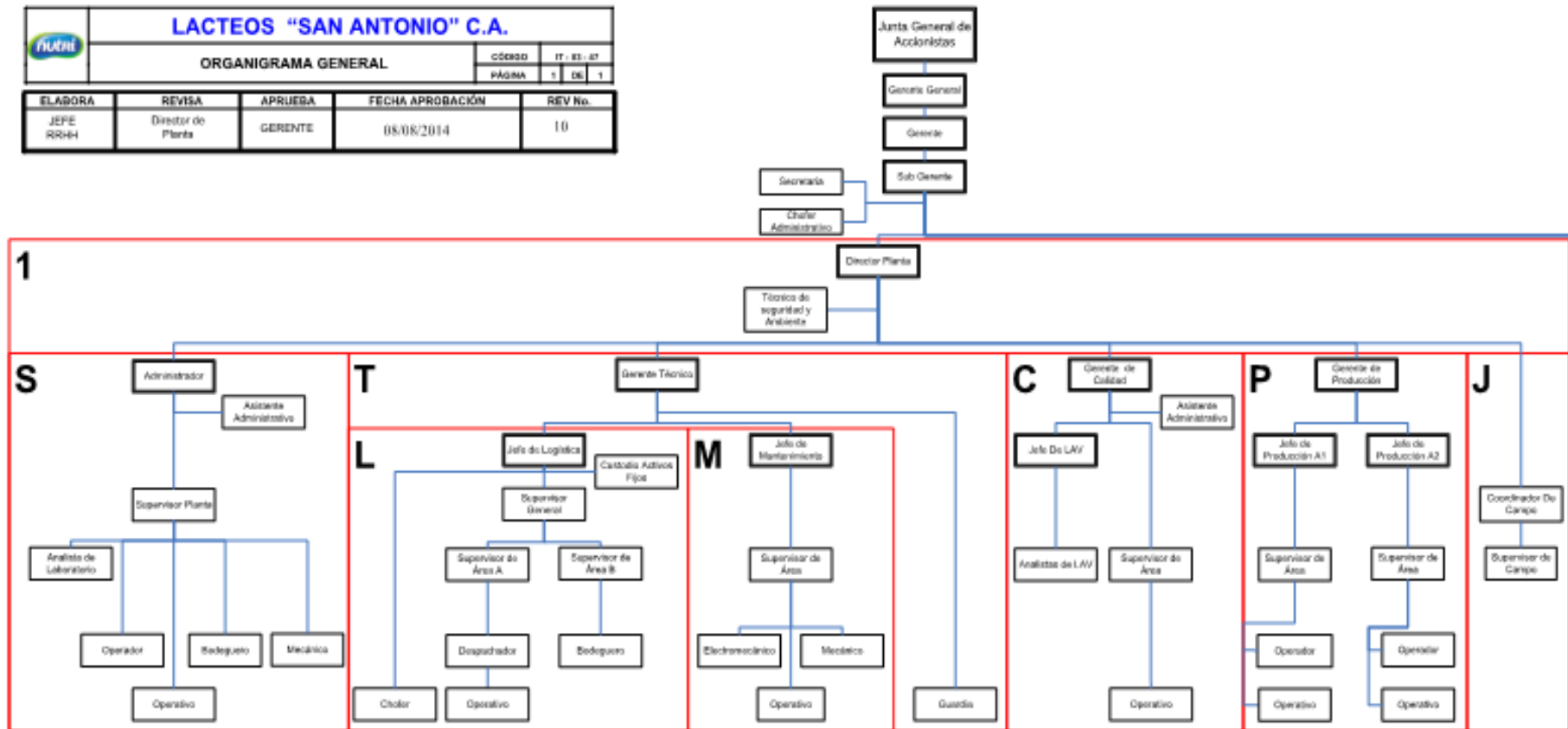
Cuadro 1: Ubicación geográfica de la empresa



3.7 Estructura organizacional

La empresa Lácteos San Antonio se constituye por la Junta General de Accionistas y es dirigida por el Directorio, Presidente, Vicepresidente y Gerente General.

 LACTEOS "SAN ANTONIO" C.A.		ORGANIGRAMA GENERAL		CÓDIGO	IT - 83 - 87
		PÁGINA	1	DE	1
ELABORA	REVISÓ	APRUEBA	FECHA APROBACIÓN	REV. No.	
JEFE RR-HH	Director de Planta	GERENTE	08/08/2014	10	



Junta de accionistas

- Gerente general
- Gerente y Subgerente
- Administrador

Director y subdirector de planta, mantequillas, yogurt, queso, néctar

- Jefes de Aéreas
- Choferes y Secretarias de cada sección
- Supervisores de Aéreas
- Operadores de Aéreas

Director de planta leche UHT, cremas

- Jefes de Aéreas
- Choferes y Secretarias de cada sección
- Supervisores de Aéreas
- Operadores de aéreas

3.8 PRODUCTOS QUE OFRECE

3.8.1 Néctares: Son productos ricos en vitamina C, resultante de la mezcla de las pulpas de las frutas, en este caso la empresa elabora néctar de naranja, durazno, manzana y mango. Se elaboran con agua tratada y endulzantes, seguido de un proceso térmico con el objeto de elaborar un producto comercialmente estéril, un llenado aséptico en envase esterilizado y sellado herméticamente,



3.8.2 Avenas: Es el producto resultante de la mezcla Avena, de jugo de fruta o pulpa provenientes de una o más frutas con agua tratada y endulzantes, seguido de un proceso térmico con el objeto de elaborar un producto comercialmente estéril, un llenado aséptico en envase esterilizado y sellado herméticamente, tiene una vida útil de 12 meses y su nombre comercial es “Nutrí Avena”. Se elabora avena con maracuyá y avena con leche.



3.8.3 Yogurt: El yogur es un derivado de la leche, encontrándose dentro del grupo de leches fermentadas que ocurre por la acción de microorganismos que le da nuevas potencialidades y características positivas de la leche.

Se elabora yogurt de durazno, fresa y mora.



3.8.4 Crema de leche: Es un producto lácteo de grasa en leche descremada, que se obtiene de la separación de la leche seguido del proceso de pasteurización de la crema de leche, el mismo que garantiza la destrucción de microorganismos y envasada en condiciones higiénico-sanitarias, tiene una vida útil de 15 días y su nombre comercial es Crema de Leche Pasteurizada “Nutrí Crema”. Se elabora crema de leche pasteurizada, ultrapasteurizada



3.8.5 Queso: Producto lácteo sólido elaborado a partir de la leche cuajada, está elaborado con normas estrictas de calidad que preservan la inocuidad, tiene una vida útil de 30 días y su nombre comercial es “nutri queso”.



3.8.6 Leche: Es el producto lácteo obtenido por la deshidratación de la leche descremada, en condiciones sanitarias, tiene una vida útil de 12 meses.

Se elaboran

- Leche, descremada en polvo
- Leche modificada en polvo
- Leche semidescremada omega 3 uht brik,
- Leche sabor a chocolate,
- Leche sabor a fresa
- Leche descremada uht
- Leche deslactosada uht
- Leche semidescremada UHT
- Leche entera UHT



3.8.7 Leche en polvo: La leche en polvo o leche deshidratada es el producto obtenido por la deshidratación de leche pasteurizada que se presenta como un polvo uniforme sin grumos, de color blanco amarillento. Contiene todos los componentes naturales de la leche normal y, si bien puede variar su tenor graso, no puede contener sustancias conservantes ni antioxidantes. Presentaciones

Leche en polvo entera (1kilo)

Leche en polvo semidescremada (1kilo)

Leche en polvo sacos de 25 kilos

3.8.8 Mantequilla: Es la emulsión de agua en grasa, obtenida como resultado del desuero, lavado y amasado de los conglomerados de glóbulos grasos, que se forman por el batido de la crema de leche, tienen una vida útil de 15 días y su nombre comercial es “Nutrí mantequilla”.



3.9 ANÁLISIS FODA

3.9.1 Fortalezas

- Procesos de producción certificados, bajo norma ISO 22000 Sistema de Gestión de Inocuidad de los Alimentos.
- Establecimiento y estandarización de procesos.
- Alta Tecnología.
- Excelentes canales de distribución.
- Proveedores de materias primas e insumos calificados
- Fortaleza financiera dada por la alta rentabilidad
- Posicionamiento en el mercado ecuatoriano
- Prestigio laboral debido a la baja rotación de personal
- Capacidad de producción instalada (excedente).
- Mano de obra calificada.

3.9.2 Debilidades

- La leche es comprada a pequeños y medianos productores, esto hace que la empresa se altamente dependiente de sus proveedores.
- Ocasionalmente la empresa pierde ventas y/o clientes.
- Alto inventario con baja rotación en algunos ítems.
- Eventos repetitivos que conllevan producto no conforme
- No se conoce a profundidad las necesidades de los clientes y del mercado
- Falta de motivación al personal

3.9.3 Oportunidades

- El ganado de la zona sur es apropiado para brindar una materia prima de excelente calidad.
- Incremento del consumo de leche diversificada y con mayor valor agregado.
- Incremento del consumo de la leche por los programas de asistencia alimentaria y compensación social.
- Existencia de un consumo habitual importante en las personas.
- Acceso a nichos de mercado externos que demandan productos lácteos diversificados.

3.9.4 Amenazas

- Empresas locales dedicadas a la misma o similar actividad comercial.
- Ocurrencia de fenómenos naturales como el niño, frías, sequías y otros.
- Sistemas de comunicación deficientes que dificultan la comercialización, servicios y otros.
- Perdida de proveedores de materia prima.

CAPITULO IV: ESTUDIO DE MERCADO

4.1 Estudio de mercado

Es el proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a tomar decisiones sobre un mercado específico. (Barreno, 2005)

4.2 Objetivos del estudio de mercado

- Determinar la demanda existente del consumo de leche en polvo en el mercado de Lima-Perú
- Investigar el comportamiento de compra de leche en polvo en el mercado destino.
- Conocer los principales competidores de nuestro producto y su participación dentro del mercado de Lima Perú.
- Investigar los requisitos necesarios para incursionar en el mercado destino con nuestro producto.
- Realizar una segmentación de mercado

4.3 LECHE ECUATORIANA

El consumo de leche líquida en las ciudades empieza a desarrollarse con el inicio del año 1900 y su pasteurización comienza en la ciudad de Quito a partir del año 1938. El nacimiento de la industria láctea ecuatoriana como actor directo de la cadena productiva de la leche, constituye un importante eslabón y el motor que ha desarrollado una actividad, que dinamiza el comercio. La industria láctea ecuatoriana es en la actualidad una fuente generadora de empleos directos e indirectos, para un importante grupo de familias en el país.

La producción lechera es uno de los sectores más importantes en cuanto a la generación de empleo en el sector agrícola y en la economía del Ecuador especialmente en la región andina. Más de 600.000 personas dependen directamente de la producción de leche. Los productores de leche garantizan el autoabastecimiento del Ecuador y contribuyen fundamentalmente a la seguridad y soberanía alimentaria del país. La leche es el único producto tradicional que ha dado un ingreso relativamente seguro y creciente en los últimos años a los pequeños productores. Este desarrollo fue posible por una protección fuerte del mercado interno por los aranceles máximos permitidos en el régimen de la Organización Mundial de Comercio OMC, por el Sistema de Franja de Precios de la CAN y por el control de las licencias de importación del estado ecuatoriano. (Ecuador, 2007)

4.3.1 Destino de la producción de leche

Según la CIL, la industria láctea formal procesa diariamente 2'662.560 litros de leche, de los cuales se destina el 31% a la elaboración de quesos, mientras que el 27% va a la leche en funda, otro 20% a la leche en cartón, el 11% para la leche en polvo, el 10% al yogurt y el 1% para otros productos lácteos. En la actualidad hay cerca de 300.000 unidades productivas de leche en Ecuador que están registradas en el Ministerio de Agricultura. A nivel de industrias hay unas 65 verificadas, entre pequeñas y medianas. En Ecuador, de cada litro de leche que se utiliza para hacer quesos una parte se transforma en este derivado y las otras nueve partes se convierten en suero que no está siendo aprovechado, principalmente por el desconocimiento de sus usos. Actualmente este suero se desecha o se da como alimento a los animales.

4.3.2 Exportaciones del sector lácteo

Las exportaciones en el sector lechero están creciendo y en el primer semestre del año 2014 alcanzaron las 6 934 toneladas métricas, superando el volumen vendido durante todo el año 2013. Este es un indicador del mejor desempeño del sector, también registró un incremento importante de su producción, en casi un millón diario de litros de leche, llegando a los 6,3 millones, según la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria. La mayor producción está generando oportunidades de exportación, básicamente de leche en polvo, entera y descremada ultrapasteurizada; tanto para el sector industrial como para el consumidor final. Actualmente, los principales mercados de exportación de la leche es

Estados Unidos, Italia, Canadá a su vez también Venezuela, Colombia y se espera poder incursionar con éxito al mercado Peruano. (AGSO, 2014)

La partida arancelaria de la leche en polvo es 0402219100 y estas equivalen un arancel del 0% para ingresar a Perú desde Ecuador.

Código de Producto	Descripción del Producto	Descripción Régimen Comercial	Tarifa Aplicada	Equivalente Tarifa del Total Ad Valorem (estimado)
0402219100	Leche y nata (crema) concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante: En polvo, gránulos o demás formas sólidas con un contenido de materias grasas superior al 1.5% en peso: Sin adición de azúcar ni otro edulcorante: Las demás: En envases de contenido neto inferior o igual a 2.5 kg	Tarifa preferencial para países de la CAN	0.00%	0.00%

Fuente: Pro Ecuador

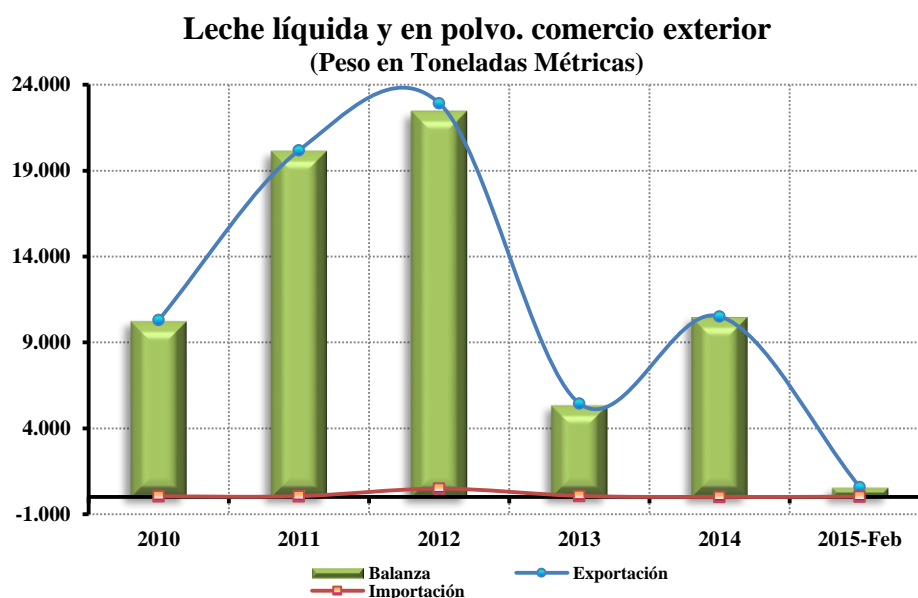
Tabla 1 Exportaciones del sector lácteo

Toneladas métricas			
Año	Exportación	Importación	Balanza
2010	10.315	40	10.275
2011	20.180	50	20.130
2012	22.930	488	22.442
2013	5.453	65	5.388
2014	10.520	5	10.515
2015-Feb	592	25	567

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

Gráfico 2: Exportaciones de leche líquida y en polvo



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: MAGAP/CGSIN/DAPI

4.4 ANÁLISIS GLOBAL SOBRE LA PRODUCCIÓN DE LECHE EN POLVO

4.4.1 Principales productores de leche en polvo

América Latina es la región del mundo donde se elabora más leche en polvo entera. Paralelamente seguido de Oceanía con el 30% y de Europa con el 28%. Por su parte, Centroamérica, el Caribe y México. Dentro de Sudamérica, el mayor volumen de producción corresponde a Brasil, que de acuerdo con las estimaciones de la FAO elaboró 551.000 T, el 51,8% del total regional, seguido por Argentina con el 26,1%. El tercer lugar correspondió a Chile que produjo 82.321 T y Uruguay con 58.500 T. Estos cuatros países elaboraron el 92% de la leche en polvo entera de Sudamérica.

4.4.2 Principales países exportadores de leche en polvo en el mundo

En lo que se refiere a leche en polvo el principal exportador es Estados Unidos con una participación significativa en el mercado, Seguido de Nueva Zelanda que tiene una participación en la exportaciones mundiales de leche en polvo de un 17,9%. Alemania Francia, Bélgica y Australia también tienen una participación significativa de las exportaciones totales.

Tabla 2: Principales países exportadores de leche en polvo en el mundo

Exportadores	Valor 2010	Valor 2011	Valor 2012	Valor 2013	Valor 2014
Estados Unidos	1036354	1451942	1347360	2050094	2137928
Nueva Zelandia	1023165	1273562	1259381	1608901	1574713
Alemania	620993	947545	830313	1092640	1266905
Francia	534474	687888	658283	633222	955806
Bélgica	432062	548139	488618	563832	674495
India	50828	9134	100707	482542	216942
Australia	392160	485863	533235	477135	671969
Belarús	216160	214779	259364	441539	373003
Países Bajos (Holanda)	273916	421645	310176	385385	377225
Polonia	216601	277625	224262	237335	457203
Irlanda	152120	207094	130830	149355	206492
Dinamarca	52326	75398	78507	140768	71440
Uruguay	31448	93179	107975	123840	101397
Reino Unido	77550	78444	66776	113411	161845

Fuente: TRADE MAP

4.4.3 Principales países importadores de leche en polvo

Como se puede apreciar en la tabla en principal país importador de leche en polvo es china, el cual importa en grandes cantidades.

Tabla 3: Principales países importadores de leche en polvo

Importadores	valor 2010	Valor 2011	Valor 2012	Valor 2013	Valor 2014
China	274023	455550	554729	958501	1123717
México	436413	680243	731617	768998	828318
Indonesia	405153	442216	428977	605987	
Federación de Rusia	182739	81547	234615	478480	358585
Argelia	311498	475469	351951	462657	
Filipinas	317080	383154	320267	423852	399042
Malasia	274267	362580	354555	398489	581730
Países Bajos (Holanda)	352481	412032	361285	328299	272546
Bélgica	213009	305380	296395	304400	294689
Viet Nam	207164	236822	243442	248714	
Tailandia	185541	220042	197177	244701	272166
Egipto	120290	165038	208498	242774	265100
Italia	252203	192999	194592	223327	265355
Singapur	186122	205738	189309	217803	261512

Fuente: TRADE MAP

Tabla 4: Principales países proveedores de leche en polvo a Perú

Exportadores	Valor 2010	Valor 2011	Valor 2012	Valor 2013	Valor 2014
Nueva Zelandia	26289	33691	80796	48683	79723
Estados Unidos de América	21180	23769	33747	37016	40780
Bolivia	11084	4577	9730	17465	27056
Reino Unido	0	1149	11482	7166	15442
Irlanda	443	228	1587	1270	11692
Chile	10027	7565	7110	9880	8579
Polonia	320	2201	8620	1927	6919
Francia	0	416	700	50	3138
Argentina	3369	5090	5894	4082	1944
Canadá	296	1667	492	140	257
Brasil	2261	3125	2977	1392	105
Australia	1094	148	1348	116	95

Fuente: TRADE MAP

4.4.4 Principales empresas importadoras de leche en polvo

El principal importador de Leche en Polvo es Gloria S.A con un monto de importación estable que ocupa 75% DEL valor de importación CIF.

Tabla 5: Principales empresas importadoras

IMPORTADOR	PARTICIPACION
Gloria S A	75%
Austracorp (PERU) S.A.	8%
Nestlé Perú S A	7%
Montana S.A	2%
Otras empresas	8%

Fuente: MINAG PERU

4.5 Relaciones comerciales entre Ecuador y Perú

El Perú es un mercado natural, potencial y atractivo para las empresas ecuatorianas. Su proximidad geográfica, las características socio-culturales afines a las de Ecuador, la complementariedad económica de las dos naciones, así como en algunos casos la

diferencia de estacionalidad de sus productos, lo convierten ciertamente en una fuente de oportunidades comerciales para muchas empresas ecuatorianas interesadas en investigar y diseñar estrategias para acceder al mercado peruano. A esto hay que añadir que el comercio bilateral está normado por la Comunidad Andina, dentro de la cual las exportaciones originarias de Ecuador hacia el Perú tienen preferencias arancelarias totales (arancel efectivo es 0%), es decir ingresan a Perú sin el pago de aranceles. A esto se suma que a raíz de la suscripción de los Acuerdos de Paz de 1998, el intercambio comercial entre ambos países se multiplicó por más de siete veces, pasando de USD 300 millones en ese año a USD 2,276 millones en el 2008 y USD 3,079 millones en el año 2012. En el 2009, año de crisis internacional (las exportaciones Ecuador al mundo fueron de USD 13,863 millones, 26.3% menos que en el 2008 que ascendieron a USD 18,818 millones), la balanza comercial con el Perú fue positiva para el Ecuador en USD 314 millones.

La oferta exportable ecuatoriana no petrolera en el Perú está constituida principalmente por productos con valor agregado, con distintos niveles de elaboración, lo que contribuye al crecimiento de la industria nacional y a la generación de empleo para mano de obra calificada, coadyuvando a superar el modelo primario exportador. En cuanto a la diversificación de la oferta exportable, el Ecuador exportó al Perú 993 partidas en el año 2012 y 1077 partidas en el 2011. Por su parte, el Ecuador tiene como objetivo incrementar el comercio bilateral con el Perú a través de mecanismos que promuevan el flujo de intercambio comercial y la adopción conjunta de medidas conducentes a la facilitación del comercio bilateral, tales como armonización y simplificación de normas aduaneras; cooperación aduanera para mejorar el control del intercambio comercial; homologación de requisitos sanitarios y procedimientos para el ingreso de productos de origen animal y vegetal; facilitación del transporte transfronterizo; y, reconocimiento mutuo de registros sanitarios, entre otras.

4.5.1 Balanza comercial bilateral

Durante el período 2008-2012, el flujo comercial entre de Ecuador y Perú ha sido superavitario para el país; se puede decir de la información anual de la Tabla que existe una tendencia creciente en dicho saldo favorable. Así, las exportaciones del Ecuador al Perú registraron un valor FOB de USD 1,991 millones a finales en el 2012, implicando una tasa de crecimiento promedio anual para el período de 3.6%, mientras que por su parte, las importaciones que hace Ecuador desde Perú, en valores FOB, para el año 2012

fueron de USD 1,087 millones, registrando una tasa de crecimiento promedio anual para el período 2008-2011 de 18.9%.

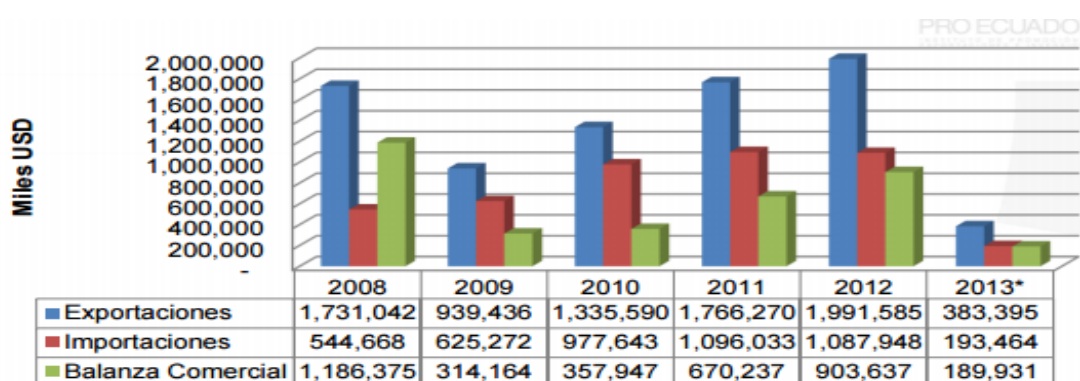
Tabla 6: Balanza comercial Ecuador-Perú

	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	TCPA 2008 - 2012
Exportaciones	1,731,042	939,436	1,335,590	1,766,270	1,991,585	383,395	3.57%
Importaciones	544,668	625,272	977,643	1,096,033	1,087,948	193,464	18.88%
Balanza Comercial	1,186,375	314,164	357,947	670,237	903,637	189,931	-6.58%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Dirección de inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

Gráfico 3: Balanza comercial Ecuador-Perú



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Dirección de inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

Debido a la elevada concentración de la oferta exportable al Perú en petróleo crudo, así como las crecientes importaciones de gas de petróleo (propano, butano), es de interés excluir estos rubros con el fin de contar con un análisis de lo que ocurre en la esfera no petrolera de la economía y del comercio bilateral. En el caso que solo se considere el flujo comercial no petrolero, frente a Perú, el Ecuador se convierte en un país con un saldo deficitario no petrolero con características estructurales, ya que se lo presenta para todo el período de análisis. Así en el año 2012, el saldo negativo alcanza USD 609 millones, el cual además es creciente año tras año. Para el período analizado, mientras las exportaciones no petroleras hacia el Perú crecen a una tasa promedio anual para el período de 7.1%, las importaciones no petroleras, lo hacen a un ritmo superior, 16.5%.

4.5.2 Principales Productos importados

La lista a continuación muestra los principales rubros de importación que ha realizado Ecuador desde Perú, la cual consta entre otros, de productos industrializados y materias primas para la industria.

Tabla 7: Principales productos importador por Ecuador desde Perú

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ECUADOR DESDE PERÚ									
Miles USD FOB									
Subpartida	Descripción	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	TCPA	Partic. % 2012
2309.90.90.00	OTRAS PREPARACIONES PARA LA ALIMENTACIÓN DE ANIMALES, LAS DEMÁS EXCEPTO PARA PERROS O GATOS	12,617	20,000	37,361	63,153	79,714	14,175	58.54%	7.33%
2711.12.00.00	PROPANO	-	-	0	69,600	67,214	27,782	-	6.18%
1507.10.00.00	ACEITE DE SOJA EN BRUTO, INCLUSO DESGOMADO	5,021	19,579	29,385	49,897	62,377	4	87.74%	5.73%
2711.13.00.00	BUTANOS	-	-	-	18,078	42,397	21,408	-	3.90%
0303.43.00.00	LISTADOS O BONITOS DE VIENTRE RAYADO CONGELADOS	19,289	16,189	33,433	62,272	41,081	57	20.80%	3.78%
2710.19.38.00	OTROS ACEITES LUBRICANTES	17,852	25,092	29,094	28,343	28,553	3,882	12.46%	2.62%
7403.11.00.00	CÁTODOS Y SECCIONES DE CÁTODOS	21,499	24,837	15,153	33,641	27,103	8,718	5.96%	2.49%
7408.11.00.00	ALAMBRE DE COBRE REFINADO CON LA MAYOR DIMENSIÓN DE LA SECCIÓN TRANSVERSAL SUPERIOR A 6 MM	631	3,670	5,849	16,783	18,957	3,777	134.15%	1.74%
2207.10.00.00	ALCOHOL ETÍLICO SIN DESNATURALIZAR CON GRADO ALCOHÓLICO VOLUMÉTRICO SUP O IGUAL AL 80% VOL	1,198	3,164	4,908	6,201	18,628	2,757	98.57%	1.71%
0407.00.10.00	HUEVOS PARA INCUBAR	9,510	10,389	14,302	12,674	16,675	-	15.07%	1.53%
8544.49.10.00	LOS DEMÁS CONDUCTORES ELÉCTRICOS PARA UNA TENSIÓN INFERIOR O IGUAL A 1.000 V, DE COBRE.	8,087	5,152	10,575	20,098	15,577	1,459	17.81%	1.43%
1006.30.00.00	ARROZ SEMBLANQUEADO O BLANQUEADO, INCLUSO PULIDO O GLASEADO	-	-	-	-	15,160	-	-	1.39%
1905.31.00.00	GALLETAS DULCES (CON ADICIÓN DE EDULCORANTE)	10,443	7,354	9,223	12,443	14,680	2,249	8.89%	1.35%
0303.42.00.00	ATUN CONGELADO DE ALETA AMARILLA	5,994	13,044	13,886	14,797	11,659	4	18.10%	1.07%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Dirección de inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

Durante el año 2012, las importaciones totales que realizó Ecuador del mundo alcanzaron una cifra de USD 24,018 millones, siendo una cifra mayor en 4.67% de la registrada en el año 2011 (USD 22,946 millones). En cuanto a las importaciones no petroleras realizadas por el Ecuador desde el Perú en el año 2012, de acuerdo al 28 Banco Central del Ecuador, éstas alcanzaron una cifra FOB de USD 939 millones, reflejando un incremento de 6.26% frente a la registrada en el año 2011 (USD 883 millones). De igual manera esta variable ha mostrado una tendencia creciente, ya que en el período 2008-2012, la tasa de crecimiento anual ha sido de 16.5%. La principal compra que realizó Ecuador a su vecino del Sur en el año 2012, en productos petroleros, constituyó el rubro “propano” (USD 67.2 millones). Un segundo rubro de relevancia es el rubro de los

“butanos” (USD 42.4 millones). Dentro de los productos no petroleros importados desde Perú en el año 2012, destacan las preparaciones alimenticias para animales, productos del sector pesca, aceite de soya, alcohol etílico, conductores eléctricos de cobre, entre otros productos

4.5.3 Principales productos exportados

El principal rubro de exportación al Perú, es el petróleo, que representó en el año 2012 el 82.95% del total de exportaciones, el siguiente rubro principal son “los atunes en conserva” con una cifra de exportación de USD 37 millones; le siguen en orden de importancia, los demás tableros, las demás cocinas de combustibles gaseosos, minerales de cobre, entre los principales. En la siguiente tabla, se presenta los principales productos ecuatorianos exportados hacia Perú.

Tabla 8: Principales productos exportados por Ecuador hacia Perú

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR HACIA PERÚ									
Miles USD FOB									
Subpartida	Descripción	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	TCPA	Partic. % 2012
2709.00.00.00	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO.	1,480,066	724,534	1,065,880	1,434,865	1,651,927	314,015	2.78%	82.95%
1604.14.10.00	ATUNES EN CONSERVA	9,952	9,794	18,247	20,263	37,468	10,930	39.30%	1.88%
4410.19.00.00	LOS DEMÁS TABLEROS DE PARTÍCULAS DE MADERA	18,243	18,706	20,453	27,676	29,761	5,391	13.02%	1.49%
7321.11.19.00	LAS DEMÁS COCINAS DE COMBUSTIBLES GASEOSOS	26,564	21,187	23,095	16,442	23,760	3,398	-2.75%	1.19%
2603.00.00.00	MINERALES DE COBRE Y SUS CONCENTRADOS.	3,848	3,081	6,784	13,225	14,349	1,845	38.97%	0.72%
2616.90.10.00	MINERALES DE ORO Y SUS CONCENTRADOS	-	1,259	9,244	13,898	11,979	1,276	-	0.60%
3824.90.99.90	LOS DEMÁS PREPARACIONES AGLUTINANTES PARA MOLDES	2,308	4,942	653	549	10,769	-	46.97%	0.54%
3303.00.00.00	PERFUMES Y AGUAS DE TOCADOR	5,611	4,191	3,362	1,401	7,131	850	6.17%	0.36%
2716.00.00.00	ENERGÍA ELÉCTRICA	-	-	-	1,038	6,952	-	#DIV/0!	0.35%
2309.90.90.00	OTRAS PREPARACIONES PARA LA ALIMENTACIÓN DE ANIMALES, LAS DEMÁS EXCEPTO PARA PERROS O GATOS	4,444	3,962	4,437	5,690	6,517	1,842	10.05%	0.33%
1805.00.00.00	CACAO EN POLVO SIN ADICIÓN DE AZÚCAR NI OTRO EDULCORANTE.	398	349	835	1,474	5,385	219	91.76%	0.27%
7108.12.00.00	LAS DEMÁS FORMAS DE ORO EN BRUTO PARA USO NO MONETARIO	-	276	1,674	5,626	5,334	460	#DIV/0!	0.27%
8418.10.30.00	COMBINACIONES DE REFRIGERADOR Y CONGELADOR CON PUERTAS EXTERIORES SEPARADAS, DE VOLUMEN SUPERIOR O IGUAL A 269 L PERO INFERIOR A 382 L	6,774	5,809	9,164	7,825	4,728	933	-8.60%	0.24%
6401.92.00.00	CALZADO IMPERMEABLE QUE CUBRAN EL TOBILLO SIN CUBRIR LA RODILLA	4,578	3,416	3,443	5,119	4,574	1,027	-	0.23%
4818.40.10.00	PAÑALES PARA BEBÉS	2,358	1,667	1,690	1,922	4,533	2	17.75%	0.23%
	Demás productos	165,899	136,264	166,630	209,258	166,420	41,207	0.08%	8.36%
	Todos los productos	1,731,042	939,436	1,335,590	1,766,270	1,991,585	383,395	3.57%	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Dirección de inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

4.6 EL MERCADO DE LIMA-PERÚ

4.6.1 Perú

La República del Perú se asienta en la costa oeste del continente sudamericano, frente al Océano Pacífico; su capital es Lima, tiene una superficie que comprende 136,000 km² de llanura costera (11% del territorio), 392,000 km² de sierra (31%) y 757,000 km² de selva amazónica (58%). El territorio peruano posee una superficie de 1,285,216 km², que lo sitúa entre los 20 países más extensos del planeta (es el tercer país de mayor extensión en América del Sur, después de Brasil y Argentina). Sus costas han sido siempre un punto importante de enlace en las rutas marítimas y de intercambio comercial. Límites: al Norte con Ecuador y Colombia; al Este con Brasil y Bolivia; al Oeste con el Océano Pacífico y al Sur con Chile.

4.6.2 Características generales

Gobierno, partidos políticos: De acuerdo a la Constitución vigente, el Gobierno del Perú es Republicano, Democrático, Representativo y fundado en la unidad. El Estado se encuentra organizado de la siguiente manera en términos administrativos: Poder Ejecutivo, Poder Legislativo y Poder Judicial.

Lengua

- Castellano: 80,3%
- Quechua: 16,2%
- Otros idiomas: 3,0%
- Idiomas Extranjeros: 0,2%

Clima: Perú, tiene un clima muy variado, los veranos e inviernos se suceden dependiendo de las regiones. En virtud del efecto de la corriente fría de Humboldt y de la presencia de los Andes al este, la costa presenta la forma de un extenso y árido desierto, en el cual prácticamente no existe la lluvia. La región central y sur de la costa peruana posee dos estaciones bien marcadas: una invernal, entre abril y octubre; y una estival, entre noviembre y marzo.

Moneda: Su moneda es el nuevo sol peruano, el tipo de cambio es 2.70 soles por cada dólar.

Población: Su población hasta julio del 2014 se estima ascienda a 30,147, 935. En cuanto a su religión un 81.3% son católicos, 12.5% evangélicos, otros 3.3%, no definidos o ninguna el 2.9% de acuerdo al censo del 2007.

4.6.3 Principales ciudades en Perú

Dentro de las principales de Lima Perú se encuentra lima metropolitana con una población total de 9.585,636

Tabla 9: Principales ciudades

No.	Departamento	Ciudad	Número de habitantes 2013
1	Lima	Lima Metropolitana 1/	9,585,636
2	Arequipa	Arequipa	852,807
3	La Libertad	Trujillo	776,873
4	Lambayeque	Chiclayo	588,995
5	Loreto	Iquitos	427,367
6	Piura	Piura	424,124
7	Cusco	Cusco	413,006
8	Áncash	Chimbote 2/	364,599
9	Junin	Huancayo	357,279
10	Tacna	Tacna	284,244
11	Puno	Juliaca 2/	260,607
12	Ica	Ica	239,363
13	Ucayali	Pucallpa	211,611
14	Cajamarca	Cajamarca	211,608
15	Piura	Sullana 2/	197,869
16	Ayacucho	Ayacucho	174,080
17	Otras ciudades		15,105,076
	Subtotal		15,370,068
	Total Nacional de 32 Ciudades		30,475,144

Fuente: PROECUADOR

Elaborado: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Perú

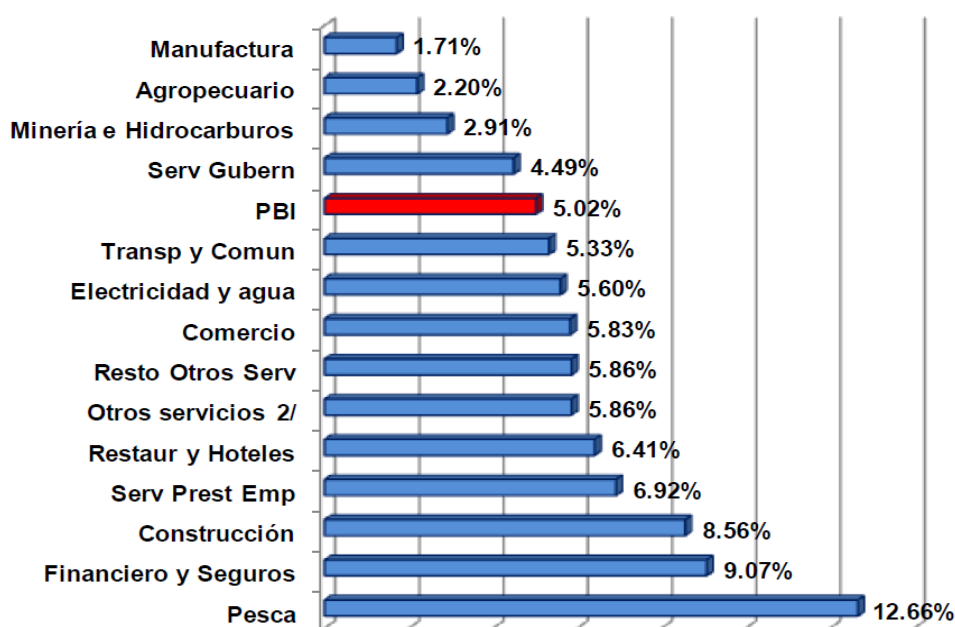
4.6.4 ECONOMÍA DE LIMA PERÚ

4.6.4.1 Principales sectores de la economía

La producción nacional durante el año 2013, registró un crecimiento de 5,02%, logrando 15 años de sostenida evolución positiva, en este año todos los sectores de la economía registraron crecimiento. Destacaron con una mayor incidencia la actividad de los sectores

comercio, construcción, servicios prestados a empresas, transporte y comunicaciones, y restaurantes y hoteles.

Gráfico 4: Principales sectores de la economía en Lima -Perú



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Perú
Elaborado: PROECUADOR

4.6.4.2 Agrícolas y de consumo

La producción del sector agropecuario, aumentó en 2.2% debido al crecimiento del subsector agrícola en 1,8% y pecuario en 2,77%. El resultado del subsector agrícola fue determinado por la mayor producción de mango, uva, ajo, caña de azúcar, papa, yuca, cacao, maíz amiláceo, entre los principales cultivos, sustentado en favorables condiciones climatológicas y disponibilidad del recurso hídrico que garantizó su normal desarrollo, sumado a los mejores precios en chacra de los principales cultivos. Por otro lado, el subsector pecuario (2,77%) creció apoyado por la mayor producción de ave, huevo, vacuno, porcino y leche fresca.

4.6.4.3 Industriales y de servicios

Sector Minero: El sector minero es una de las principales actividades ligadas al desarrollo del Perú. La minería ha contribuido con aproximadamente la mitad de los ingresos del país, producto de sus exportaciones. En los últimos años las exportaciones mineras han crecido 8 veces, representando el 65% de las exportaciones totales del país.

Durante el año 2013 se registró exportaciones mineras por un valor de US\$23,030 millones, representando más del 55% del total de exportaciones.

4.6.4.4 Industrias manufactureras

Entre los sectores de transformación, la actividad manufacturera se incrementó en 1.7%, explicado por el aumento de la actividad fabril primaria en 4.7% y la industria fabril no primaria (1,2%). El crecimiento de la manufactura primaria, se explicó por el incremento de las ramas de refinación de metales no ferrosos y de productos de petróleo con un alza de 13,1% y 4,4% respectivamente, ello vinculado a la mayor producción de zinc refinado, alambrón de cobre, cobre blíster, aleaciones varias, gasolinas, GLP y gasolina natural.

4.6.4.5 Comercio

El sector comercio en el año 2013, registró un incremento de 5,83%, sustentado en la evolución favorable de sus tres grandes componentes. El comercio automotriz evolucionó positivamente por la mayor venta de vehículos automotores, favorecido por los créditos otorgados y acertadas campañas publicitarias.

La venta al por menor de combustibles para automotores registró incremento debido al mayor número de grifos.

4.6.4.6 Construcción

El sector construcción creció en 8.56%, ante el mayor consumo interno de cemento en 8.57% y de la inversión en el avance físico de obras, en 9.62%.

El crecimiento del consumo interno de cemento es explicado por el mayor ritmo de obras de infraestructura vial, obras en unidades mineras, reasentamiento de comunidades mineras, construcción y ampliación de centros comerciales y construcción de hospitales. El sector de construcción crecería alrededor de 10.0% en el 2014, explicado por la mayor inversión pública y privada que dinamizará la ejecución de obras, destacando las obras de infraestructura vial y ejecución de proyectos inmobiliarios.

4.7 COMERCIO EXTERIOR DEL PAÍS

Las principales exportaciones del Perú son: oro, cobre, aceite de petróleo, gas natural, zinc, plomo, hierro, harina de pescado y café, y sus principales socios comerciales son Estados Unidos, China, Brasil, Chile, Ecuador, Argentina, Suiza, Corea del Sur, Japón, Canadá, Alemania, España, México e Italia

Durante el período 2008 – 2014, las exportaciones peruanas al mundo registraron una tasa de crecimiento promedio anual de 10.08%, la que se considera elevada a pesar de la crisis internacional del año 2009.

Tabla 10: Principales Productos de exportación

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR PERU								
Miles USD FOB								
SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	2010	2011	2012	2013	2014	TCPA (2010-2014)	PART. 2014
2603.00	Minerales De Cobre Y Sus Concentrados.	6,156,811	7,796,655	8,426,359	7,601,503	6,834,679	2.65%	17.91%
7108.12	Oro En Bruto, Excepto En Polvo, Para Uso No Monetario	7,725,427	9,930,781	9,541,230	8,028,191	5,576,104	-7.83%	14.61%
7403.11	Catodos Y Secciones De Catodos, De Cobre Refinado	2,526,695	2,743,862	1,965,357	2,103,221	1,860,073	-7.37%	4.87%
2710.12	Aceites Livianos Ligeros Y Preparaciones	0	0	1,643,319	1,741,822	1,712,018	-	4.49%
2710.19	Otros Aceites De Petróleo Y Preparaciones	1,091,205	1,490,836	1,661,632	1,559,081	1,573,972	9.59%	4.12%
2301.20	Harina, Polvo Y Pellets, De Pescado O De Crustaceos, Moluscos O De Otr	1,623,029	1,781,684	1,797,799	1,382,308	1,352,846	-4.45%	3.55%
2608.00	Minerales De Cinc Y Sus Concentrados.	1,478,185	1,182,876	1,041,102	1,038,301	1,166,657	-5.75%	3.06%
2607.00	Minerales De Plomo Y Sus Concentrados.	1,277,256	1,783,057	1,996,124	1,144,997	1,010,829	-5.68%	2.65%
2711.11	Gas Natural Licuado.	283,537	1,283,510	1,330,561	1,371,836	786,367	29.05%	2.06%
0901.11	Cafe Sin Tostar, Sin Descafeinar.	886,640	1,580,371	1,019,972	695,332	728,630	-4.79%	1.91%
2601.11	Minerales De Hierro Y Sus Concentrados Sin Aglomerar	447,392	1,023,139	856,411	856,807	646,705	9.65%	1.69%
0806.10	Uvas Frescas	184,597	300,804	365,393	449,889	632,453	36.05%	1.66%
2709.00	Aceites Crudos De Petróleo O De Minerales Bituminosos.	505,068	574,246	578,624	537,896	496,337	-0.43%	1.30%
8001.10	Estano En Bruto, Sin Alear.	283,106	136,170	259,661	193,464	477,883	13.98%	1.25%
1504.20	Aceites Y Grasas De Pescado Y Sus Fracciones, Excepto Los Aceites De H	274,245	332,600	541,665	342,868	395,012	9.55%	1.04%
Los demás productos		10,461,875	13,695,494	12,920,971	12,824,173	12,911,291	5.40%	33.83%
TOTAL		35,205,088	45,636,085	45,946,180	41,871,689	38,161,856	2.04%	100.00%

Fuente: Centro de Comercio Internacional, CCI Trademap

Elaboración: PROECUADOR

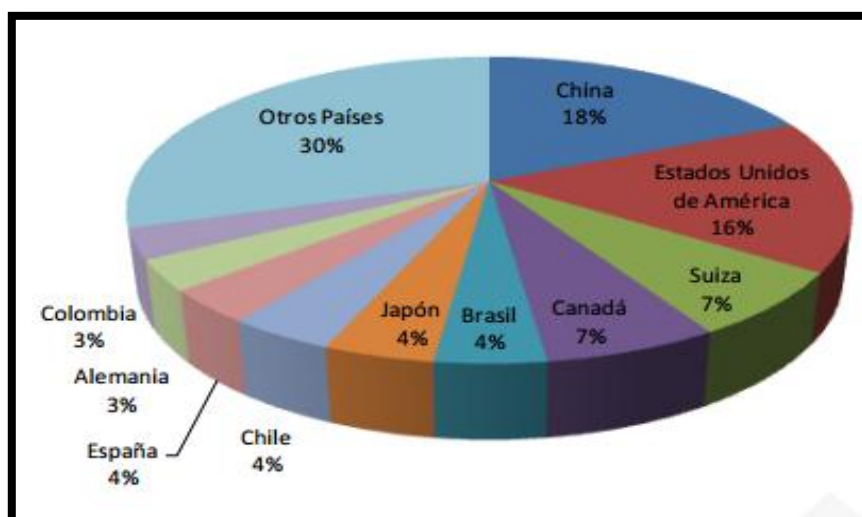
4.7.1 Destino de las exportaciones

En el gráfico siguiente muestra su distribución, en donde se observa que Estados Unidos, China, Suiza, Canadá y recientemente Japón se constituyen en los principales mercados de destino de la oferta exportable peruana. Cabe señalar que en 2012 China, Estados Unidos y Japón aumentaron su participación respecto al año anterior.

PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE PERÚ

Los principales destinos de exportación de Perú en el 2014 fueron: China con un 18%, EEUU con 16% seguido de Suiza y Canadá con el 7% respectivamente, Brasil, Japón y Chile con el 4 % cada uno como se puede apreciar en el siguiente gráfico:

Gráfico 5: Principales destinos de las exportaciones Perú



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Perú

Elaborado: PROECUADOR

4.7.2 Principales productos importados

En el primer trimestre del año 2014, las importaciones de bienes y servicios a precios constantes de 2007, registraron un incremento de 0,9% respecto a similar periodo del año anterior. El valor corriente de las importaciones de bienes y servicios ascendió a 34 mil 462 millones de nuevos soles, registrando un incremento de 9,7% respecto al primer trimestre del año anterior. Entre los principales productos que impulsaron el crecimiento

de las importaciones a precios corrientes destacan las compras al exterior de: motores, generadores y transformadores eléctricos (89,2%); equipo de transmisión y de comunicación (41,2%); plásticos, caucho y fibras sintéticas (18,3%); diesel (17,7%); computadoras y equipo periférico (17,4%); otras maquinarias de uso general (11,1%); maquinaria para la Industria (6,8%); entre otros. Por otro lado, disminuyó la importación de petróleo crudo (-4,6%) y automóviles (-0,2%), principalmente.

Tabla 12: Principales productos importados

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR PERU								
Miles USD FOB								
SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	2010	2011	2012	2013	2014	TCPA (2010-2014)	PART. 2014
2709.00	Aceites Crudos De Petróleo O De Minerales Bituminosos.	2,689,484	3,642,450	3,675,693	3,355,453	3,023,466	2.97%	7.17%
2710.19	Otros Aceites De Petróleo Y Preparaciones	1,248,437	1,934,026	2,068,325	2,616,332	2,378,129	17.48%	5.64%
8517.12	Teléfonos, Incluidos Los Teléfonos Móviles (Celulares) Y Los De Otras Redes Inalámbricas;	395,174	543,414	659,680	862,138	1,126,157	29.93%	2.67%
8703.23	Vehículos Automóvil Transporte Personas De Cilindrada Superior A 1500	624,679	738,058	1,033,933	1,005,992	960,955	11.37%	2.28%
2304.00	Tortas Y Demas Residuos Sólidos De La Extracción Del Aceite De Soya, I	377,449	412,707	531,450	530,797	563,388	10.53%	1.34%
1001.99	Trigo Y Morcajo (Exc. ??Las De Siembra Para La Siembra, Y El Trigo Duro)	0	0	505,587	567,487	550,619	-	1.31%
1005.90	Los Demas Maíces	439,194	613,765	553,303	560,844	549,871	5.78%	1.30%
8703.22	Vehículo Automóvil Transporte Personas De Cilindrada Superior A 1000 C	311,315	318,138	481,080	474,872	498,394	12.48%	1.18%
8471.30	Maquinas Automáticas Para Tratamiento O Procesamiento De Datos Digital	259,293	418,877	442,425	486,000	479,657	16.62%	1.14%
8528.72	Monitores Y Proyectores, Que No Incorporen Aparato Receptor De Televisión; Aparatos Recept	288,446	382,559	431,481	453,595	456,332	12.15%	1.08%
2710.12	Aceites Livianos Ligeros Y Preparaciones	0	0	223,017	433,884	360,194	-	0.85%
8474.90	Partes De Maquinas Y Aparatos Para Clisificar, Cribar, Separar, Lavar,	101,329	172,623	184,378	215,235	338,257	35.17%	0.80%
3004.90	Los Demas Medicamentos Preparados	237,381	271,341	293,880	333,664	335,477	9.03%	0.80%
3902.10	Polipropileno, En Formas Primarias.	206,173	270,282	265,020	289,913	320,543	11.66%	0.76%
8429.52	Maquinas Cuya Superestructura Pueda Girar 360 Grados	125,607	222,633	231,120	288,132	318,664	26.21%	0.76%
Los demás productos		22,726,510	27,806,219	30,693,902	30,882,957	29,931,064	7.13%	70.94%
TOTAL		30,030,471	37,747,092	42,274,274	43,357,295	42,191,167	8.87%	100.00%

Fuente: Centro de Comercio Internacional, CCI Trademap

Elaboración: PROECUADOR

Dentro de esta muestra de los principales 15 productos, está compuesta mayoritariamente por bienes con incorporación de valor agregado y mayormente industrializado, como se dijo anteriormente. Una característica de la oferta exportable de Ecuador hacia Perú es la elevada concentración en un solo rubro, el petróleo crudo. Es así como el 79.62% del valor de las exportaciones totales de Ecuador a Perú durante el año 2013 correspondieron a esa subpartida arancelaria (USD 1,499 millones). Vale señalar además que, en orden de

importancia, el Perú fue el tercer socio petrolero del Ecuador, país vecino que está ubicado luego de Chile y Estados Unidos.

4.7.3 Gustos y preferencias

El crecimiento económico sostenido, el desarrollo de la industria en general y especialmente de alimentos y bebidas en el Perú durante los últimos cinco años ha sido impulsada por el dinamismo de la demanda interna, el mayor poder adquisitivo de la población, la expansión del sector retail (principalmente en provincias), el aumento del crédito de consumo y el crecimiento de las exportaciones e importaciones. Todos estos indicadores inciden en mayores niveles de consumo. Se considera que la demanda interna alcanzaría el 7.5% de crecimiento en 2012 y la proyección para el 2013 y 2014 es de 6.3%. Esta situación se explica por el crecimiento de la inversión privada (14.7%) y pública (29.2%)²⁰. El consumidor peruano, por las razones expuestas tiene mayores ingresos, es más exigente, está interesado en la tecnología y a su vez demanda productos con diferenciación y valor agregado. Otro factor importante para la expansión del consumo en el mercado peruano ha sido la inversión extranjera chilena en tiendas por departamentos en Lima y en algunas provincias como Ripley, Saga, Falabella, Oechsle y Paris. De acuerdo a la Asociación de Centros Comerciales y Entretenimiento del Perú se proyecta que para el año 2015 habrá más 100 centros comerciales y que para el año 2013 las inversiones oscilarán entre USD 1400 millones y USD 1500 millones.

4.8 EL MERCADO DE LÁCTEOS EN PERÚ

El Perú es uno de los países que consume menos leche per cápita (entre 65 – 70 niveles equivalente de los años '70), esto es debido fundamentalmente a dos aspectos políticos y de mercado. Sobre el primero podemos indicar que no existe una decisión política de impulsar y desarrollar el sector lácteo en el Perú, a nivel mundial la producción y consumo de Leche es prioritario sin embargo a pesar de su bajo consumo en el Perú, que no llega a los 70 Kg. por persona/año, no hay voluntad de mejorar las condiciones al productor y velar porque los consumidores ingieran productos de calidad; En el caso de la producción países como EEUU, Canadá, la Unión Europea, Colombia, Chile, Bolivia, Ecuador, por citar algunos han tomado y vienen tomando medidas “agresivas” (en el sentido de decisión política) para incrementar la producción, mejorar las

condiciones productivas de sus productores locales, toda vez que en el futuro próximo los alimentos serán cada vez más escasos respecto a una creciente e imparable demanda, lo que consecuentemente traerá consigo incremento de precios de los alimentos, esto sin contar los efectos cada vez más severos del cambio climático.

4.8.1 Producción

En cuanto a la producción de Leche, en los últimos 10 años podemos apreciar que el incremento acumulado de la producción ha sido de 53%, de los cuales 37.8% representa en los primeros cinco años del periodo observado y sólo el 15.5% a la segunda mitad del periodo. Asimismo el comportamiento del año 2013 ya no es preocupante sino alarmante debido a un magro crecimiento de sólo 1.3% en el que se sigue acentuando la desaceleración de la producción interna debido principalmente a las distorsiones de mercado como el abuso de posición de dominio interno y a la competencia desleal de las cada vez mayores importaciones de Leche en Polvo.

Se puede apreciar que las seis Regiones más importantes de la producción representan el 70% de la producción interna, de ellos el caso más preocupante es el de Arequipa que ha experimentado una grave caída de 12% en su producción y por otra parte los magros crecimientos de Lima, Cajamarca y La Libertad contribuyen a estos malos resultados por cuarto año consecutivo. En referente a la producción de leche en polvo Perú no registra producción, por lo que optan por las importaciones.

4.8.2 Consumo de leche

Los tipos de leche más consumidos por los peruanos son la leche evaporada (80%), seguida por la leche fresca (17%) y leche en polvo (3%). El mercado de leches nacional lo comparten, a nivel de volúmenes, las marcas - Las principales empresas del Mercado son Gloria con 78.70%, Nestlé con 16.65% y Laive con 4.4%. - El segmento de leches evaporadas, según cuota de participación de mercado, está subdividido en leches enteras (59.1%), leches económicas (24.1%), leches light (9.5%) y leches formuladas para niños (7.2%). - Los supermercados manejan marcas propias, compran el producto a fabricantes nacionales, están dispuestos a evaluar propuestas de importación, siempre y cuando estas tengan en consideración un buen producto a un buen precio. Los mismo pasa con la importación de marcas extranjeras, exclusivas para una cadena

Finalmente, el precio de la leche en polvo importada utilizada en el mercado local registraría un ligero incremento en los próximos meses, siguiendo la tendencia internacional. Ello dado que el precio de la leche en polvo importada pasó de 3,362 dólares por tonelada métrica TM en noviembre del 2012 a 3,450 dólares en enero del 2013, según cotizaciones.

4.9 LOGÍSTICA DE PERÚ

Cuadro 2: Puertos de Lima Perú



4.9.1 Vía Marítima, acceso al mar

Perú cuenta con una infraestructura portuaria compuesta por catorce puertos ubicados en el Litoral Pacífico, tres de estos son fluviales, destacando el puerto de Iquitos como uno de los más importantes del país, está situado sobre el Río Amazonas, y cuenta con 2 muelles flotantes, tres almacenes de los cuales 2 son para alquiler y 1 para acomodamiento de carga general y operación de aduanas. Los restantes son puertos marítimos dentro de los cuales se encuentra Callao; principal puerto de Perú que adicionalmente cuenta con tres puertos fluviales.

4.9.2 Vía terrestre.

Perú tiene aproximadamente 80,000 km. red de carreteras de los cuales un 15%. Está pavimentado. Sus principales vías son: la carretera Panamericana, que recorre más de

3.000 km por la costa y atravesando 10 ciudades del territorio peruano desde la frontera con Ecuador hasta Chile; la carretera Marginal de la Selva, que une a los pueblos del norte cercanos a la frontera ecuatoriana con los pueblos del sur, próximos a la frontera con Bolivia; y la carretera Central, que inicia en Lima y se dirige hacia la sierra peruana.

4.9.3 Red ferroviaria

El sistema ferroviario es administrado por 2 empresas concesionadas, y se extiende a lo largo de 3,462 km., una empresa es el Ferrocarril Transandino, que opera sobre 980 km de la red férrea en el Sur y el Sur Oriente del país y la otra es Ferrovías Central Andina, que opera en el centro del país; posee capacidad de carga a gran escala y es el medio principal para el transporte de productos minerales.

4.9.4 Vía aérea

Respecto al transporte aéreo el Perú cuenta 58 aeropuertos con pistas pavimentadas, siendo el más importante el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez ubicado en el Callao. Otros aeropuertos que tienen clasificación de internacionales son los de Cusco y Arequipa en el sur y los de Iquitos y Pucallpa en la selva, así también los aeropuertos de Chiclayo, Trujillo, Piura, Juliaca, Puerto Maldonado y Tacan son otros aeropuertos principales. Además el país tiene 153 aeropuertos con pistas sin pavimentar y 1 helipuerto.

4.9.5 Modalidades de transporte (Desde Ecuador hasta el destino final)

Vía terrestre

El transporte de un contenedor de tamaño 40 ' o 20 ', que parte desde Guayaquil hasta Huaquillas (frontera Ecuatoriana) cuesta es aproximadamente USD 700. Usualmente al llegar a esta frontera se hace aduana y se toma un transportista peruano para que traslade el contenedor desde Aguas Verdes (frontera Peruana) hasta la localidad requerida.

- Si por ejemplo el destino es Lima, la tarifa del transporte desde la frontera peruana es aproximadamente de USD 1,800, por lo que el costo total ascendería a USD 2,200.
- La ruta es Guayaquil - Machala –Sta. Rosa – Huaquillas.

4.9.6 Vía marítima

Transportar un contenedor desde Guayaquil a Callao (puertos principales de Ecuador y Perú respectivamente) cuesta USD 600 y de 1x40 reefer cuesta US\$1,000 más US\$ 200 de gastos adiciones (THC, gastos locales).

- El tiempo promedio de viaje de es de 2 a 3 días.
- La frecuencia de salida de los barcos hacia Perú es cada 10 días

4.10 LA DEMANDA

La demanda es la cantidad de un producto o servicio que un mercado determinado está dispuesto a adquirir para satisfacer una necesidad, en un lugar, tiempo y precio establecido. (Ivan, 2012)

4.10.1 Análisis de la Demanda

El análisis de la demanda tiene como objetivo principal medir las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado, con respecto a un bien o servicio y como este puede participar para lograr la satisfacción de dicha demanda.

La demanda funciona a través de distintos factores:

- la necesidad real del bien
- su precio
- nivel de ingreso de la población

Para establecer un buen análisis de la demanda se tendrá que recurrir a la investigación de información proveniente de fuentes primarias y secundarias, como indicadores económicos y sociales. En la demanda existen factores cualitativos los cuales se deben de analizar, pero antes se debe de desarrollar una investigación de campo la cual nos permita obtenerlos para llevar a cabo dicho análisis. Cuando no se cuenta o en el caso no existe información histórica y estadística del producto que es el caso de muchos productos hoy en día, es entonces donde entra esta investigación y es el único método en el cual se podrá obtener los datos y la cuantificación de la demanda.

La demanda de un producto o servicio está determinada por la cantidad que el mercado requiera para satisfacer una necesidad con un valor establecido, en un sitio específico y en un momento determinado. El análisis de la demanda histórica junto con la cuantificación de la demanda nos servirá para determinar el volumen de la futura demanda del producto que el proyecto estaría en condiciones de ofrecer a dicho mercado a un determinado precio. Con esta información se estará en situación de calcular la demanda insatisfecha. La demanda insatisfecha debe ser amplia a la oferta.

4.10.2 Demanda de leche en polvo

Nuestra demanda nos enfocamos a la empresa Gloria S.A: Es la principal empresa, con una participación de mercado de 80.5%, la cual se concentra en Arequipa, Lima y La Libertad, mientras que, en Cajamarca, acopia el 15% de la producción de leche. Dicha empresa es la principal importadora de leche en polvo de Perú la cual importa alrededor de 5000 toneladas bimensuales de diferentes países, ya que esta empresa utiliza la leche en polvo para la exportación, para procesar leche evaporada, para uso de elaboración de yogur, y la venta a pequeñas empresas del Perú.

Se ha considerado la demanda de acuerdo a la oferta disponible para la exportación

4.10.3 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La segmentación de mercado busca separar el mercado actual en grupos diferentes de consumidores del producto. A continuación la segmentación de mercado:

País: Perú

Ciudad: Lima

Empresa: Gloria S.A

4.10.4 Proyección de la demanda

Para calcular la demanda de leche en polvo hemos tomado en cuenta la oferta disponible y para este, cálculo de la demanda del producto se procedió a conocer los datos de empresas lácteas de la provincia del Azuay para conocer cuál es la venta diaria de leche en polvo para posteriormente conocer la venta semanal, mensual y anual de lo cual hemos obtenido los siguientes resultados.

Tabla 11: Proyección de la demanda

Empresa	Cantidad Kg
Lácteos Milka Lacmilk Cía. Ltda.	1300
Lácteos y yogures Italact Cía. Ltda.	1600
Lácteos Dalila	1500
Asociación de Ganaderos del Austro	2000
TOTAL	6400

Fuente: Observación

Elaborado por: La autora

$$6400/4=1600$$

1600 kilos de leche en polvo diarios

$$1600*7= 11200 \text{ kilos de leche en polvo semanales}$$

$$11200*4= 44800 \text{ kilos de leche en polvo al mes}$$

$$44800*12= 537600 \text{ kilos de leche en polvo anuales.}$$

A continuación se detalla el cálculo para determinar la demanda.

$$P_n = PO(1 + i)^n$$

$$P_n = 537600 (1 + 0,013)^0$$

$$P_n = 537600 * 25\%$$

$$P_n = 537600 + 134400$$

$$P_n = 672000$$

En este cuadro podemos observar la demanda del año 2014, para poder conocer de los años posteriores se aplicara la fórmula del método de proyecciones y podremos conocer la demanda de los siguientes años.

Método de proyecciones

$$P_n = PO (1+i)^n$$

Dónde:

P_n= Población en el año n

P_o= Población en el año inicial

1= Constante

i= Tasa de crecimiento poblacional

n= Número de año

En Perú el índice de crecimiento poblacional es de 1.3%, valor con el que se trabaja para poder determinar la demanda existente del producto en los años posteriores.

Cuadro 3: Cálculo de la demanda proyectada

Año 2015	Año 2016
$P_n = PO(1 + i)^n$ $P_n = 672000(1 + 0,013)^1$ $P_n = 680736$	$P_n = PO(1 + i)^n$ $P_n = 680736(1 + 0,013)^2$ $P_n = 698550$
Año 2017	Año 2018
$P_n = PO(1 + i)^n$ $P_n = 698550(1 + 0,013)^3$ $P_n = 726149$	$P_n = PO(1 + i)^n$ $P_n = 726149(1 + 0,013)^4$ $P_n = 764651$

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: La autora

Tabla 12: La demanda proyectada

Año	Demanda en Kg
2014	672000
2015	680736
2016	698550
2017	726149
2018	764651

Fuente: Investigación Propia

4.11 ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES DE LECHE EN POLVO

Las importaciones de leche en polvo han sumado 35 mil toneladas en el año 2013, cifra que refleja un aumento de 118% respecto al 2012, cuando se consolidaron compras por 16 mil toneladas. Estados Unidos es el principal proveedor de leche en polvo, con envíos que significan el 80% del total de compras peruanas en relación al producto. Asimismo, la principal empresa importadora peruana es el Grupo Gloria S.A., que al menos hasta

abril del año en curso realizó compras por un monto de US\$850 mil, representando hasta ese momento el 51% de las importaciones nacionales.

Tabla 13: Importaciones de leche en polvo

Año	Miles de toneladas
2007	22
2008	16
2009	17
2010	25
2011	21
2012	47
2013	30

Fuente: SIEA PERU

Elaborado por: La autora

4.11.1 Proyección de las importaciones

Las proyecciones de las importaciones de leche en polvo en Perú se las realizará con el método de mínimos cuadrados para los siguientes cinco años.

Tabla 14: Cálculo para la proyección de las importaciones

	Año	Y	X	X*Y	X ²
2007	0	22	-1	-22	1
2008	1	16	-2	-16	4
2009	2	17	-3	-34	9
2010	3	25	0	0	0
2011	4	21	1	21	1
2012	5	47	2	47	4
2013	6	30	3	60	9
Total		178		56	28

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{178}{6} = 29.66$$

$$b = \frac{\sum xy}{x^2} = \frac{56}{28} = 2$$

$$y = a + bx$$

$$Y (2014) = 29.66 + 2(4) = 37.66$$

$$Y (2015) = 29.66 + 2(5) = 39.66$$

$$Y(2016) = 29.66 + 2(6) = 41.66$$

$$Y(2017) = 29.66 + 2(7) = 43.66$$

$$Y(2018) = 29.66 + 2(8) = 45.66$$

Tabla 15: Proyección de las importaciones de leche en polvo, periodo 2014 – 2018

Años	Miles de toneladas métricas
2014	38
2015	40
2016	42
2017	44
2018	46

Fuente: SIEA PERU

Elaborado por: La autora

4.12 ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE LECHE EN LIMA PERÚ

El Perú exporta leche evaporada a países con altos índices pobreza o que tienen condiciones climáticas adversas. En el primer trimestre del año lo hizo a 44 naciones por US\$ 27.3 millones, lo que representó un crecimiento de 16.4% respecto al mismo periodo del año pasado, informó la Gerencia de Agro de la Asociación de Exportadores (ADEX). Los principales destinos de exportación de leche son Haití con US\$ 11.2 millones exportados, Bolivia (US\$ 2.2 millones), Gambia (US\$ 1.5 millones), Bahamas (US\$ 1.3 millones) y Venezuela (US\$ 1.2 millones).

4.13 CONSUMO APARENTE

El Consumo Aparente es aquel que resulta de la suma de la producción existente del mercado a investigar, más las importaciones realizadas por dicho país, menos las exportaciones. En este caso lo tomaremos en cuenta como consumo aparente las importaciones de dicho producto ya que Perú al no tener producción ni exportación el consumo viene a ser únicamente las importaciones.

Tabla 16: Consumo aparente

Años	Toneladas métricas
2014	38
2015	40
2016	42
2017	44
2018	46

Fuente: SIEA PERU

Elaborado por: La autora

4.14 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

La PEA está conformada por las personas de 10 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia, o que no laboraron, pero tuvieron empleo (ocupados), o bien, aquellas personas que no tenían empleo, pero estaban disponibles para trabajar y buscaban empleo (desocupados).

Tabla 17: PEA histórico de Lima

Años	PEA
2005	7622,792
2006	7744,537
2007	7861,745
2008	7977,709
2009	8095,747
2010	8219,116
2011	8348,403
2012	8481,415
2013	8617,314

Fuente: INEC PERU

Elaborado por: La autora

Tabla 18 Cálculos para la proyección de la población económicamente activa

	Año	Y	X	X*Y	X ²
2005	0	7622,792	-1	-7622,792	1
2006	1	7744,537	-2	-15489,074	4
2007	2	7861,745	-3	-23585,235	9
2008	3	7977,709	-4	-31910,836	16
2009	4	8095,747	0	0	0
2010	5	8219,116	1	8219,116	1
2011	6	8348,403	2	16696,806	4
2012	7	8481,415	3	25444,245	9
2013	8	8617,314	4	34469,256	16

		81720,519		6221,486	60
--	--	------------------	--	-----------------	-----------

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{81720,519}{8} = 10215,065$$

$$b = \frac{\sum xy}{x^2} = \frac{6221,486}{60} = 103,69$$

$$y = a + bx$$

$$Y (2014) = 10215,065 + 103,69 (5) = 10733,515$$

$$Y (2015) = 10215,065 + 103,69 (6) = 10837,205$$

$$Y (2016) = 10215,065 + 103,69 (7) = 10940,895$$

$$Y (2017) = 10215,065 + 103,69 (8) = 11044,585$$

$$Y (2018) = 10215,065 + 103,69 (9) = 11148,275$$

Tabla 19: PEA de Lima proyectada, del 2014 al 2018

AÑOS	PEA
2014	10733,515
2015	10837,205
2016	10940,895
2017	11044,585
2018	11148,275

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Eulalia Naranjo

4.15 CONSUMO PER CÁPITA

Una vez que se ha proyectado el PEA durante los años que dure el proyecto, se puede conocer el consumo de leche en polvo (en Kilogramos) en Lima, y se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Consumo per cápita} = (\text{Consumo Aparente} / \text{PEA}) \text{ kg}$$

Consumo per cápita: Una vez que se ha proyectado el PEA durante los años que dure el proyecto, se puede conocer el consumo de leche en polvo (en kilogramos) por habitante en que logramos en Lima-Perú

Tabla 20: Consumo per cápita de leche en polvo en Lima

Año	Consumo aparente(TM)	PEA	Consumo aparente per cápita Kg
2014	38	10733,515	0,0035403
2015	40	10733,515	0,0037266
2016	42	10940,895	0,0038388
2017	44	11044,585	0,0039839
2018	46	11148,275	0,0041262

4.16 CONSUMO RECOMENDADO

El consumo recomendado de leche en el mercado peruano es de 130 litros en el año, esto realizado en kilos sería: Cada kilo de leche en polvo equivale a 8 litros, $130 \text{ litros} / 8 = 16.25$ kilogramos en el año por habitante.

El consumo per cápita recomendado para cada año es de 16 kilogramos.

Tabla 21: Consumo de leche en polvo recomendado

Año	Consumo recomendado anual KG
2014	16
2015	16
2016	16
2017	16
2018	16

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Eulalia Naranjo

4.17 DEMANDA INSATISFECHA

Déficit por habitante= Consumo per cápita real (aparente) – Consumo recomendado.

Tabla 22 Déficit por habitante

Año	Consumo aparente per cápita kg	Consumo recomendado	Déficit por habitante kg/año
2014	0,0035403	16	-15,9964597
2015	0,0037266	16	-15,9962734
2016	0,0038388	16	-15,9961612
2017	0,0039839	16	-15,9960161
2018	0,0041262	16	-15,9958738

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Eulalia Naranjo

4.18 DÉFICIT TOTAL

Para el cálculo del déficit total de leche en polvo en el mercado Peruano se requiere del PEA proyectada y del déficit por habitante. Se lo obtiene de la siguiente manera:

Déficit Total = Déficit por habitante * PEA

Tabla 23: Déficit total

Año	Déficit por habitante kg/año	PEA	Déficit total kg/año
2014	-15,9964597	10733,515	-171698,24
2015	-15,9962734	10733,515	-171696,24
2016	-15,9961612	10940,895	-175012,32
2017	-15,9960161	11044,585	-176669,359
2018	-15,9958738	11148,275	-178326,4

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Eulalia Naranjo

4.19 LA OFERTA

Es la cantidad de bienes y servicios o factores que un vendedor puede ofrecer y desea hacerlo , en un periodo dado de tiempo y a diferentes precios , suponiendo que otras cosas , tales como la tecnología , la disponibilidad de recursos , los precios de las materias primas y la regulación del estado, permanecer constantes.

Para definir la oferta se debe considerar: la capacidad de vender(o producir), el deseo de hacerlo y el tiempo; además suponer que otros factores diferentes al precio se encuentran constantes, de lo contrario, estará deficientemente definida. (Kirchner, 2010)

A continuación se hace la siguiente clasificación de la oferta.

En relación con el número de oferentes se reconocen tres tipos:

a) Oferta competitiva o de mercado libre: Es en la que los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que existe tal cantidad de productores del mismo artículo, que la participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio que se ofrecen al consumidor. También se caracteriza por que generalmente ningún productor domina el mercado.

b) Oferta oligopólica: Se caracteriza por que el mercado se encuentra dominado por solo unos cuantos productores. El ejemplo clásico es el mercado de automóviles nuevos. Ellos determinan la oferta, los precios y normalmente tienen acaparada una gran cantidad de materia prima para su industria. Tratar de penetrar en ese tipo de mercados no solo es riesgoso sino en ocasiones hasta imposible.

c) Oferta monopólica: Es en la que existe un solo productor del bien o servicio y por tal motivo, domina totalmente el mercado imponiendo calidad, precio y cantidad¹

4.19.1 Factores que afectan a la oferta.

1) El precio del bien: En general se acepta que la cantidad ofertada de un producto aumenta, conforme el precio aumenta. Los precios más altos son los más atractivos para los productores ya que generan mayores ganancias.

2) La disponibilidad de recursos: A mayor disponibilidad de recursos; la oferta se incrementa; es decir, si la empresa cuenta con trabajo, recursos naturales y capital en cantidad y calidad suficientes, proporcionará el incremento de la oferta. Una disponibilidad limitada de factores productivos provocará un efecto contrario en la oferta.

3) La tecnología: A medida que la técnica para producir un bien se hace más eficiente, la oferta aumenta.

4) Los precios de las materias primas: Están referidos a los precios de los diferentes materiales e insumos que intervienen en el proceso productivo. Si estos precios se incrementan, los costos de producción se elevan y el empresario esta dispuesto a producir una menor cantidad.

5) La intervención del mercado: A través de la aplicación de impuestos y subsidios, el estado altera la oferta de bienes. Un impuesto indirecto es considerado como un incremento en los costos y, en consecuencia, la oferta disminuye. Un subsidio genera un efecto contrario; disminuye los costos de producción e incrementa la oferta.

6) La competencia: A medida que el número de empresas en una industria aumenta, la oferta de cada una de ellas tiende a disminuir.

4.19.2 Oferta de leche en el Ecuador

La producción de leche en Ecuador mueve alrededor de 700 millones de dólares al año dentro de la cadena primaria. Mientras que en toda la cadena, que incluye transporte, industrialización, comercialización, entre otros aspectos, se manejan más de 1.000 millones de dólares anuales.

Juan Pablo Grijalva, gerente general de la Asociación de Ganaderos de la Sierra y Oriente (AGSO), manifestó que la realidad del sector lechero de hace diez años no es la misma que la actual. “Antes se importaba leche al país y perjudicaba a la producción nacional, había productos lácteos dudosos y la comercialización de leche del productor a las industrias era deficiente”, explicó Grijalva.

Ahora el gremio se caracteriza por ser un sector exportador que tiene gran variedad de productos y mejores sistemas de comercialización. En Ecuador se producen alrededor de 5’100.000 litros de leche diarios que abastecen la demanda local. Con respecto al exceso que hay diariamente dijo: “tenemos un excedente de alrededor de 200.000 litros de leche al día, que es justamente lo que tratamos de exportar”. (AGSO, 2014)

4.19.3 Presentaciones de leche

- Leche entera
- Leche higienizada
- Leche pasteurizada
- Leche esterilizada
- Leche Ultra – Alta – Temperatura UHT (Leche larga vida):
- Leche Reconstituida:
- Leche Recombinada:
- Leche Descremada:
- Leche Deshidratada

Análisis de la oferta

El propósito que se busca mediante el análisis de la oferta es definir y medir las cantidades y condiciones en que se pone a disposición del mercado, Evaluación del negocio Situación financiera Aspectos legales Análisis de la competencia Evaluación del producto o servicio Posicionamiento

El estudio de la oferta, consiste en conocer los volúmenes de producción y venta de un determinado producto o servicio, así como saber, el mayor número de características de las empresas que los generan. Durante el proceso de recolección de datos, es frecuente que las organizaciones eviten dar información sobre sí mismos, por lo que hay necesidad de prever ciertos procedimientos o técnicas para obtener los datos o información que se requiere. Por ello, lo primero es determinar el número de productores y oferentes que intervienen en el área de influencia, es decir, nuestra competencia.

4.19.4 Proyección de la Oferta

Para la proyección de la oferta tomaremos en cuenta la disponibilidad del producto en el país de origen y el nivel de crecimiento que tendrá el proyecto cada año.

OFERTA DEL PROYECTO

Tabla 24: Análisis de la oferta

Empresa	Cantidad
Lácteos Milka Lacmilk Cía. Ltda.	1300
Lácteos y yogures Italact Cía. Ltda.	1600
Lácteos Dalilac	1500

Asociación de Ganaderos del Austro	2000
TOTAL	6400

$$6400/4=1600$$

1600 kilos de leche en polvo diarios

1600*7= 11200 kilos de leche en polvo semanales

11200*4= 44800 kilos de leche en polvo al mes

44800*12= 537600 kilos de leche en polvo anuales. (OFERTA)

Método de proyecciones

$$P_n = P_0 (1+i)^n$$

Dónde:

P_n= Población en el año n

P₀= Población en el año inicial

i= Constante

n= Tasa de crecimiento poblacional

n= Número de año

Cuadro 4: Proyección de la Oferta

Año 2015	Año 2016
$P_n = P_0(1 + i)^n$ $P_n = 537600(1 + 0,013)^1$ $P_n = 544589$	$P_n = P_0(1 + i)^n$ $P_n = 544589(1 + 0,013)^2$ $P_n = 558840$
Año 2017	Año 2018
$P_n = P_0(1 + i)^n$ $P_n = 558840(1 + 0,013)^3$ $P_n = 580919$	$P_n = P_0(1 + i)^n$ $P_n = 580919(1 + 0,013)^4$ $P_n = 611721$

Tabla 25: Proyección de la oferta

Año	Oferta
-----	--------

2014	537600 Kg
2015	544589
2016	558840
2017	580919
2018	611721

Tabla 26: Cuadro de la oferta, demanda y demanda insatisfecha

Año	Demanda KG	Oferta KG	Demanda insatisfecha KG
2014	672000	537600	134400
2015	680736	544589	136147
2016	698550	558840	139710
2017	726149	580919	145230
2018	764651	611721	152930

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Eulalia Naranjo

4.20 ANÁLISIS DE PRECIOS

El establecimiento del precio es de suma importancia, pues éste influye más en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio. Nunca se debe olvidar a qué tipo de mercado se orienta el producto o servicio. Debe conocerse si lo que busca el consumidor es la calidad, sin importar mucho el precio o si el precio es una de las variables de decisión principales. En muchas ocasiones una errónea fijación del precio es la responsable de la mínima demanda de un producto o servicio.

Las políticas de precios de una empresa determinan la forma en que se comportará la demanda. Es importante considerar el precio de introducción en el mercado, los descuentos por compra en volumen o pronto pago, las promociones, comisiones, los ajustes de acuerdo con la demanda, entre otras.

Una empresa puede decidir entrar al mercado con un alto precio de introducción e ingresar con un precio bajo en comparación con la competencia o bien no buscar mediante el

precio una diferenciación del producto o servicio y, por lo tanto, entrar con un precio cercano al de la competencia.

Deben analizarse las ventajas y desventajas de cualquiera de las tres opciones, cubriéndose en todos los casos los costos en los que incurre la empresa, no se pueden olvidar los márgenes de ganancia que esperan percibir los diferentes elementos del canal de distribución.

Leche en polvo entera USD \$5.47

Leche en polvo Descremada USD \$6.90

CAPITULO V: ESTUDIO TECNICO

5.1 Estudio técnico

El estudio técnico del presente proyecto consiste en determinar la posibilidad técnica de exportar un producto, comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de fabricar el

producto o prestar el servicio, y se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realizar la producción. (Achón., 2006)

5.1.1 Objetivos del estudio técnico

- Determinar la posibilidad técnica para la exportación de leche en polvo al mercado de Lima-Perú.
- Establecer el tamaño óptimo desde el punto de vista físico y la localización correcta del proyecto.
- Investigar el proceso y los costos de la exportación leche en polvo.

5.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización del proyecto se refiere a la ubicación geográfica, en donde está ubicada la empresa en la cual se va a realizar el proyecto de investigación.

Este estudio se basará en la empresa Nutrí Leche C.A la cual se encuentra ubicada en San Antonio a Ochenta kilómetros de la ciudad de Cuenca, parroquia Juncal, como matriz principal, en donde se deposita la leche entregada por pequeños productores para posteriormente ser llevada a la planta de cuenca en la cual para ser transformados en productos terminados.

5.3 TAMAÑO DEL PROYECTO

Con el tamaño del proyecto nos estamos refiriendo a la capacidad de producción instalada que se tendrá, ya sea diaria, semanal, por mes o por año. Depende del equipo que se posea, así será nuestra capacidad de producción.

En este caso la empresa trabaja de lunes a domingo con tres turnos diarios rotativamente, produciendo alrededor de 3000 kilos diarios y 78 toneladas mensuales.

5.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO

En este apartado, se determinan todos los recursos necesarios para cumplir con el tamaño de producción que se haya establecido como óptimo.

Tal y como lo expresa el autor Gabriel Baca Urbina , “el objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el

funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura de organización y jurídica que habrá de tener la planta productiva”.

Se deben determinar los procesos, equipos, recurso humano, mobiliario y equipo de oficina, terrenos, construcciones, distribución de equipo, obras civiles, organización y eliminación o aprovechamiento del desperdicio, etc.

5.5 PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LECHE EN POLVO

La leche en polvo o leche deshidratada es el producto obtenido por la deshidratación de leche pasteurizada que se presenta como un polvo uniforme sin grumos, de color blanco amarillento. Contiene todos los componentes naturales de la leche normal y, si bien puede variar su tenor graso, no puede contener sustancias conservantes ni antioxidantes.

Este proceso se lleva a cabo en torres especiales de atomización en donde el agua que contiene la leche es evaporada, obteniendo un polvo de color blanco amarillento que conserva las propiedades naturales de la leche.

5.5.1 Proceso productivo

Al llegar a la planta se toma las muestras para su análisis, para luego pasar a un tanque de recibo, una bomba centrífuga la encía al quipo pasteurizador precalentado a 45° C, pasa a la higienizadora, estandarizadora, para luego ser homogeneizada, retorna al pasteurizador donde se la somete a tratamiento térmico de 78° C durante 15 minutos. Terminando el proceso técnico, la leche se enfría para posteriormente ser enviada a termos para su envasado.

Concentración: La leche en polvo requiere una primera etapa que es un proceso de concentración la misma que se relaja en el equipo de concentración de la empresa mediante aplicación de temperatura y presión, se procede a realizar su concentración en un equipo que se denomina evaporador.

Cuadro 5: Equipo de concentración



Evaporador: Trasladar la leche Pasteurizada y Estandarizada al 3,3 % MG almacenada en los Tanques de Almacenamiento, al tanque alimentador del evaporador, pasándola por los serpentines en camino al llegar al precalentador en donde la leche debe alcanzar 81 - 82°C con posterior pasteurización a 85°C, luego proceder a pasar por el estanque DSI pasteurizando mediante inyección de vapor con posterior evaporación en los dos efectos, saliendo el concentrado con 45 – 48 % sólidos y trasladar al tanque de balance del Spray. Desde este estanque pasar luego al calentador en donde se debe elevar la temperatura a 65°C para en seguida pasar el producto concentrado a los filtros y al homogenizador, a una presión entre 130 y 180 Bar procediéndose a alimentar con esto la torre de Secado.

Cuadro 6: Equipo de evaporación



Secado: La Leche concentrada 45 – 48% de Sólidos Totales, es enviada a alta presión 130 – 180 Bar, mediante la Bomba de Alta Presión, a la Tobera que se encuentra ubicada en la parte superior de la Cámara de Secado, ingresa un chorro de aire caliente a 170 – 190 °C, con lo que se produce inmediatamente el secado de la leche concentrada, el aire caliente se enfría evaporando el agua que contiene esta leche evaporada (55 – 52 % de Agua), el polvo queda con una humedad de 12 – 16 % de agua, y se produce en el interior de la cámara de secado un segundo proceso de secado en el Lecho Estático, en donde corrientes ascendentes de aire Caliente a 90 – 110 °C, producen el segundo secado, dejando la humedad final del polvo en 3,5% como Máximo para Leche en Polvo Entera.

Envasado: La Leche en Polvo secada, se envasa en sacos de 25 Kilos de capacidad saco de papel Kraft de tres láminas, interiormente con bolsa de polietileno de alta densidad sellada y posterior cosido de la bolsa de papel.

(Diagrama de Flujo)



Bodegas: Al finalizar el proceso de producción de la leche en polvo se los almacena en la bodega de productos terminados. La bodega se encuentra distribuida de manera tal que se aprovecha el espacio de manera ascendente formando columnas de los diferentes productos almacenados.

Cuadro 7: Bodegas de almacenamiento



5.6 REQUISITOS PARA EXPORTAR PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL

Los productos de origen animal engloban la leche, los lácteos, la carne, el pescado, el embutido y los huevos. Aportan al organismo proteínas de alta calidad, así como minerales y vitaminas como calcio, hierro, zinc, yodo, entre otros y varias vitaminas del grupo B y D.

1.- Verificar estatus zoosanitario: Verificar si el país de destino a levantado las restricciones sanitarias de acceso del producto animal Ecuatoriano a través del Estatus Zoosanitario.

¿Qué es un Estatus Zoosanitario? Es el documento que inicia las negociaciones entre las autoridades zoosanitarias del Ecuador y el país al que se quiere ingresar productos de origen animal. Consiste en la información que detalla la situación sanitaria y zoosanitaria por producto animal en el Ecuador (enfermedades, etc.).

2.- Entregar solicitud de registro de operador: Exportador, Exportador – Productor, Productor. Duración: 2 años.

Requisitos: RUC, copia de cédula, constitución de la empresa y nombramiento del representante legal (persona jurídica), croquis de ubicación de la granja o cría (exportador – productor)

3.- Aprobar inspección de registro: Agro calidad realiza una inspección según la información detallada en el formulario para aprobación o rechazo del mismo. En esta inspección, los técnicos verifican si la granja, cría o instalación cumple con los estándares del país de destino y normas sanitarias del Ecuador.

4.- Solicitar certificado zoosanitario: Previo al embarque del producto, el exportador debe acercarse a Agrocalidad para solicitar la emisión del Certificado Zoosanitario del producto animal a exportar. Este proceso involucra una pre-inspección del producto en el establecimiento antes que este se dirija al puerto, aeropuerto o puesto fronterizo.

5.6.1 Autorizaciones Previas de Exportación

La entidad encargada de emitir la autorización para la exportación de nuestro producto; leche en polvo es el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) para la exportación de ganado y productos o subproductos de origen animal incluido productos lácteos.

[www.magap](http://www.magap.gob.ec)

5.6.2 Certificado que requiere el producto de exportación.

Zoosanitarios: Se requieren para la exportación de animales, productos y subproductos de origen animal, otorgado por el Departamento de Sanidad Animal del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca – MAGAP.

www.magap.gob.ec .gob.ec

5.6.3 Proceso de exportación

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- ✓ Del exportador o declarante
- ✓ Descripción de mercancía por ítem de factura
- ✓ Datos del consignante
- ✓ Destino de la carga
- ✓ Cantidades
- ✓ Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- ✓ Factura comercial original.
- ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- ✓ Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- ✓ Canal de Aforo Documental
- ✓ Canal de Aforo Físico Intrusivo
- ✓ Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

5.6.4 PROCEDIMIENTO ADUANERO

5.6.4.1 Declaración Aduanera de Exportación

El propietario, consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un agente de aduana presentara en el formulario correspondiente, la declaración de las

mercancías con destino al extranjero, en la que solicitara el régimen aduanero al que se someterán. En las exportaciones, la declaración se presentara en la aduana de salida, desde siete días antes hasta 15 días hábiles siguientes al ingreso de las mercaderías a zona primaria aduanera. En la exportación a consumo, la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes.

5.6.4.2 Documentos de Acompañamiento

Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de exportación. Esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto.

Los documentos de acompañamiento deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la declaración aduanera, cuando estos sean exigidos.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando proceda).
- Certificado de Origen. (cuando proceda)
- Documento de Transporte.
- Orden de Embarque impresa.

5.6.4.3 Documentos de Soporte

Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la declaración aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (COPCI, 2010)

Los documentos de soporte son:

- a. Documento de transporte.-** Constituye ante la Aduana el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías. Éste podrá ser endosado hasta antes de la transmisión o presentación de la Declaración Aduanera a consumo según corresponda.
- b. Factura comercial.-** La factura comercial será para la aduana el soporte que acredite el valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Por lo tanto, deberá ser un documento original, aun cuando éste sea digital, definitivo, emitido por el vendedor de las mercancías importadas o exportadas, y contener la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera. Su aceptación estará sujeta a las normas de valoración y demás relativas al Control Aduanero.
- c. Certificado de Origen.-** Es el documento que permite la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales. Su formato y la información contenida en dicho documento estarán dados en función de las regulaciones de los organismos habilitados y reconocidos en los respectivos convenios.
- d.** Documentos que el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador o el organismo regulador del comercio exterior competente, considere necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente, y siempre que no sean documentos de acompañamiento. (Ver anexo)

Estos documentos de soporte deberán transmitirse o presentarse junto con la Declaración Aduanera de mercancías, de acuerdo a la modalidad de despacho que corresponda y a las disposiciones que el Director General del Servicio Nacional del Ecuador dicte para el efecto.

5.7 REQUISITOS PARA PODER INGRESAR AL MERCADO DESTINO

5.7.1 Requisitos Específicos para productos ecuatorianos

En virtud de los acuerdos de comercio en el marco de la Comunidad Andina, el universo arancelario en el intercambio comercial entre el Ecuador y el Perú tiene un arancel de 0%. El empresario interesado en exportar los productos a Perú, debe remitir al comprador peruano

- Documento de transporte: conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte según medio utilizado.
- Factura o documento equivalente y/o declaración jurada de valor según modalidad de importación.
- Comprobante de pago para el caso en que se efectúen transferencias de bienes antes de su destinación a consumo.
- Carta poder notarial para el despacho simplificado, cuando el despacho lo realice un tercero en representación del importador, dueño o consignatario;
- Otros documentos de acuerdo a la naturaleza del despacho, conforme a las disposiciones específicas sobre la materia.
- En el caso del comercio bilateral es fundamental la presentación del certificado de origen que, de conformidad con la normativa de la can, acredite que el producto cumple con las normas de origen que regulan el comercio intracomunitario.

5.7.2 Licencias de Importación/Autorizaciones previas

Las licencias o autorizaciones especiales dependerá del producto a comercializar, usualmente este tipo de restricciones las poseen los productos cuya importaciones es restringida y requiere un control anterior. Asimismo, las mercancías restringidas son aquellas que son controladas o fiscalizadas por los sectores correspondientes y por mandato legal requieren la autorización de una o más entidades competentes para ser sometidas a un determinado régimen aduanero.

5.7.3 Requisitos Para Arancelarios:

En términos generales el comercio bilateral está exento de requisitos para arancelarios. Obviamente, en virtud de la normativa andina y la legislación interna peruana, se exige para ciertos productos permisos y/o registros sanitarios o fitosanitarios por parte

principalmente del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), DIGEMID o DIGESA según sea el caso.

Requisitos Sanitarios/Fitosanitarios

El Servicio de Sanidad Agraria SENASA tiene establecido un marco normativo que regula el ingreso de toda mercancía o producto vegetal y animal al territorio peruano, esto con el fin de evitar el ingreso de plagas y enfermedades que puedan impactar negativamente en la producción de los cultivos.

5.7.4 Normas y Reglamentos Técnicos

Inocuidad

Es la garantía de que los alimentos no causarán daño al consumidor cuando se preparen y/o consuman de acuerdo con el uso a que se destinan. Están comprendidos todos los alimentos de producción primaria y procesamiento primario de origen animal y vegetal

5.7.5 Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado

Los requisitos de etiquetado para Perú son relativamente simples. Los productos normalmente mantienen sus etiquetas originales; el nombre y número de identificación de contribuyente (RUC) importador/distribuidor debe agregarse al empaque.

Tratándose de medicamentos o alimentos principalmente, se exige que las etiquetas muestren el Registro Sanitario expedido por la entidad peruana respectiva (Ministerio de Salud o Ministerio de Agricultura).

Estos registros son obtenidos validando los Registros obtenidos en Ecuador, y presentados ante las autoridades locales respectivas, como ya se mencionó.

El envase debe ser característico del producto, brindar una buena presentación y toda la información respecto a la composición del mismo, la procedencia (código de barra) e información adicional en el idioma del país de destino. El empaque deberá proteger al envase y acondicionarse para que se acomode dentro del embalaje.

El embalaje deberá ser el adecuado para el envío de la mercadería, protegiendo al producto durante su manipulación, transporte y almacenamiento.

Etiquetado del producto

En la parte superior frontal del papel consta el logo de la empresa su contenido neto que son sacos de 25 kilogramos, la descripción del producto según su categoría en este caso leche en polvo descremada. En la esquina inferior derecha consta de los ingredientes y los cuidados y en la parte inferior derecha la dirección nombre teléfono de la empresa y fecha de caducidad.

Cuadro 8: Etiquetado de la leche en polvo



LOGÍSTICA INTERNACIONAL

En cuanto a la logística internacional los sacos de leche en polvo de 25 kilogramos serán puestos en un contenedor de 20 pies, desde la fábrica Nutri leche en cuenca, las mismas que serán trasladada vía terrestre hasta el puerto de Guayaquil, posteriormente la mercadería se embarcara con destino al puerto Callao en Perú.

5.7.6 Requisitos del comprador:

5.7.6.1 Certificaciones

Certificado de Inspección o Supervisión: es un documento emitido por las Empresas Supervisoras con el resultado de la inspección física de la mercancía en origen, de la calidad, cantidad, especie, fecha de expiración de ser el caso, valor (incluidas las condiciones financieras) y clasificación de subpartida nacional de la mercancía destinada

a los regímenes de importación y depósito, con el propósito de coadyuvar a detectar formas de subvaluación, subfacturación, sobrefacturación o fraude en el despacho de tal mercancía. Esta información es exigible para la destinación aduanera de los regímenes de importación definitiva y depósito de las mercancías sujetas al Sistema de Supervisión de Importaciones. El Certificado emitido por una Empresa Supervisora legalmente autorizada por el Estado Peruano

5.8.7.2 Certificado de Origen:

Es un documento por el cual el productor final, o en su caso el exportador, declaran bajo juramento que la mercancía que se va a exportar ha cumplido con las exigencias que para su elaboración establecen las normas de origen del acuerdo de que se trate. Este documento se presenta en diferentes formatos según el respectivo acuerdo, y habilitará al importador a nacionalizar las mercancías beneficiándose de las respectivas preferencias. La Unidad de Origen es el órgano de apoyo del Viceministerio de Comercio Exterior (MINCETUR), que tiene entre sus funciones emitir certificados de origen en el marco de los acuerdos comerciales suscritos por el Perú

5.7.7 CONDICIONES DE COMPRA

El término más utilizado en el comercio internacional de Ecuador y Perú es el CIF

El vendedor tiene la obligación de contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta puerto de destino designado, o en el caso de que se haya acordado, un punto específico en dicho puerto designado. El vendedor deberá proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida. Se considera la mercancía entregada cuando está puesta a bordo del buque o cuando se proporciona la mercancía así entregada. Cabe recalcar que éste término difiere el momento de la entrega de la mercancía, con el momento al cual el vendedor tiene obligación de asumir los costos, dando así que el riesgo se transmite al comprador cuando la mercancía está a bordo del buque, pero el vendedor tiene que asumir los costos cuando la mercancía llega al puerto de destino designado.

El vendedor deberá realizar la contratación del seguro al menos con la cobertura mínima. El mismo deberá cubrir como mínimo el precio dispuesto en el contrato más un 10%. Asegurará la mercancía desde el punto de entrega al menos hasta el puerto de destino

designado. El seguro deberá contratarse con una Compañía de Seguros de buena reputación y dar derecho al comprador o cualquier persona que tenga interés asegurable sobre la mercancía a reclamar directamente sobre el asegurador.

5.7.8 CONDICIONES DE PAGO

5.7.8.1 Pago Anticipado

Es cuando el pago de la importación debe hacerse con anterioridad al embarque de la mercancía, es decir el exportador primero recibe el pago y después procede al despacho de la mercancía.

A través de cobranzas

Es cuando el exportador tiene cierto grado de confianza con el importador y sabe que sí le cancelará el valor de su embarque, por lo cual el que corre con el mayor riesgo es el vendedor, estas cobranzas pueden ser:

1. Directa, es decir importador y exportador solamente.
2. A través de un representante del exportador, es decir toda la documentación será canalizada a través de dicho representante del exportador en la ciudad o país del importador.
3. A través de un banco, es decir con una Carta de Crédito irrevocable y confirmada.

5.7.8.2 A través de carta de crédito irrevocable y confirmada

Es cuando el pago debe hacerse mediante el compromiso del importador (o comprador) a través de su banco (emisor) y un banco en el país del exportador (banco corresponsal). El pago al exportador lo efectúa el banco confirmante que generalmente es el mismo banco corresponsal, siempre y cuando el beneficiario del crédito (exportador) cumpla con los requisitos solicitados en el crédito.

Además, podemos indicar que dependiendo de las habilidades del negociador, se pueden negociar las formas de pago antes mencionadas de manera que el pago al exterior sea a plazos, es decir se ha estipulado cierta cantidad de días, contados generalmente a partir de la fecha de embarque.

5.7.8.3 A consignación

Cuando las condiciones de pago de la negociación internacional se estipulan en función de las cantidades realmente vendidas en el país de destino

CAPITULO VI: ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

5.1 Estudio financiero

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo, es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción. Para realizar este estudio se utiliza información de varias fuentes, como por ejemplo estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones a realizar, estudios de mercado, de demanda, costos laborales, costos de financiamiento, estructura impositiva, etc. (Anzil, 2012)

5.2 Costos de producción

Los costos de producción representan todos aquellos gastos económicos que incurren en la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio).

Dentro de los costos de producción vamos a tomar en cuenta los siguientes factores:

- ✓ Costos de producción;
- ✓ Materias primas
- ✓ Mano de obra directa
- ✓ Mano de obra indirecta
- ✓ Materiales indirectos
- ✓ Costo de insumos
- ✓ Costos de mantenimiento
- ✓ Cargos por depreciación y amortización

Tabla 27: Costos de producción

1. COSTOS DE PRODUCCION				
Costos Directos				
Leche en polvo	8000,00	Kg	3,30	26400,00
Costos Indirectos				
Fundas de polietileno	320	unidad	0,12	38,40
Amarra plástica	320	unidad	0,05	16,00
Papel kraft	320	unidad	0,65	208,00
Hilos de coser	2	unidad	15	30,00
Electricidad	1300	Kw	0,1	130,00
Mantenimientos de la Planta	1	Unidad	70	70,00
Cascos de seguridad	3	unidad	8	24,00
Gafas protectoras	3	unidad	4	12,00
Cubridor de oídos	3	unidad	4,5	13,50
Botas de caucho	3	Pares	5	15,00
Mascarillas descartable	20	unidad	0,13	2,60
Guantes aislantes	3	Pares	4	12,00
Mano de obra				
Mano de obra	3	Obreros	984,10	2952,30
Ing. En alimentos	1	profesional	1356,50	1356,50
TOTAL PRODUCCION				31280,30

Fuente: Observación

Elaborado: Por la Autora

5.3 Gastos de administración.

Son los que se originan en el área administrativa, o sea, los relacionados con la dirección y manejo de las operaciones generales de la empresa, Como pueden ser sueldos, teléfono, oficinas generales, etc. Esta clasificación tiene por objeto agrupar los costos por funciones, lo cual facilita cualquier análisis que se pretenda realizar de ellas. (Thompson L. , 2008)

Tabla 28: Gastos de administración

Gastos de administración	Mensual
Sueldos y salarios(gerente)	1555,45
Útiles de Aseo	50,00
Papelería	15,00
Servicios Básicos	25,00
TOTAL	1845,45

Fuente: Observación

Elaborado: Por la Autora

Tabla 29: Costo de exportación

Costo de exportación	Mensual
Transporte interno	450
Transporte internacional	850,00
Agente afianzado	100,00
Trámite aduanero	120,00
Certificado de inspección	225,00
Recargos locales en naviera	200,00
Manejo de carga	225,00
Seguro	364.95
Total	2170

Fuente: Observación

Elaborado: Por la Autora

Tabla 30: Costo total

Costo producción			31280,30
Gasto de administración			1845,45
COSTOS DE EXPORTACION			2170
COSTO TOTAL			35295,75

Fuente: Observación

Elaborado: Por la Autora

5.4 Inversiones

La palabra inversión se asocia directamente a la acción de realizar una inversión para conseguir una ganancia futura, cada capital invertido debe obtener como mínimo una recuperación para poder denominarse Inversión, de que genere o no ganancia, depende el movimiento que se le dé. Una inversión es un proceso complejo en el que se usan herramientas prácticas a fin de ubicar el capital, y aspectos vinculados al consumo. La inversión se debe realizar con un extremo cuidado, ya que al poner un dinero en manos de terceros se puede correr el riesgo de pérdida, con el fin de que el mismo se incremente producto de las ganancias que genere ese fondo o proyecto empresarial.

Las inversiones de puesta en marcha del proyecto deben clasificarse en tres grupos:

Inversión en Activos Fijos Tangibles

Inversión Activos Intangibles

Inversión en Capital de Trabajo

5.4.1 Inversión en Activos Fijos Tangibles

Son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizan en el proceso de transformación de los insumos o aquellos que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto.

Tabla 31: Obra civil

RUBROS	CANTIDAD	UNIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
INVERSIÓN FIJA				
Obra Civil (Adecuación)				
Bodega	14	m2	80	1120
Planta de Procesamiento	40	m2	350	14000
Oficina de Técnico	4	m2	300	320
Baños	4	m2	300	1200
Total				17520

Fuente: Observación

Elaborado: Por la Autora

Tabla 32: Maquinaria y equipo

Maquinaria y equipo				
Equipo de homogenización	1	unidad	3000	3000
Equipo de concentración	1	unidad	7000	7000
Máquina de evaporación	1	unidad	7600	7600
Cámara de lecho estático	1	unidad	3500	3500
Cámara de secado por spray	1	unidad	3000	4000
Maquina cocedora	1	unidad	1000	1500
Condensador barométrico	1	unidad		1600
mangueras flexibles	3	unidad	10	30
Tanque Colector de agua	1	unidad	150	150
Tanques de almacenamiento	2	unidad	600	1200
Muebles de Oficina	2	unidad	75	150
Equipo de Cómputo	1	unidad	850	850
Total				30580

Fuente: Observación

Elaborado: Por la Autora

5.4.2 Inversión en Activos Intangibles

Son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos, necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Tabla 33: Inversión intangible

INVERSIÓN INTANGIBLE				
Estudios	1	unidad	1200	1200
Gastos de Organización	1	unidad	800	800
Gastos de Instalación	1	unidad	2000	2500
Total				4500

Fuente: Observación

Elaborado: Por la Autora

Tabla 34: Inversión Total

INVERSIÓN TOTAL	87957,75
Capital de trabajo	35357,75
Obra civil	17520
Maquinaria y equipo	30580
Inversión intangible	4500

Fuente: Observación

Elaborado: Por la Autora

5.5 EVALUACIÓN FINANCIERA

La Evaluación Financiera de Proyectos es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto. Antes que mostrar el resultado contable de una operación en la cual puede haber una utilidad o una pérdida, tiene como propósito principal determinar la conveniencia de emprender o no un proyecto de inversión

El financiamiento es totalmente por la empresa Lácteos San Antonio C.A ubicada en la ciudad de Cuenca provincia del Azuay.

5.7.1 Ingresos

Los ingresos constituyen la parte más importante del proyecto, provienen de la venta del producto en el primer embarque y año y estos están en función del tamaño del proyecto.

Los ingresos se calculan multiplicando la cantidad de productos por el precio de venta unitario

$$I = Q \times P$$

Tabla 35: Costo unitario

COSTO TOTAL			35295,75
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN			3,91
COSTO DE VENTA UNITARIO			4,41
COSTO DE VENTA	CVU	% DE UTILIDAD	
	4,41	20%	
		0,88	
COSTO DE VENTA	5,29 por kilo		

El precio de 5,29 es por kilo como se va exportar sacos de 25 kg el precio sería:

5,29 x 25kg= 132,25 el saco de 25 kg de leche en polvo

5.7.2 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio muestra una situación en la cual la empresa ni gana ni pierde, y se realiza para determinar los niveles más bajos de producción o ventas a los cuales puede funcionar un proyecto sin poner en peligro la viabilidad financiera. Se utiliza para designar un nivel de operaciones, en el cual el proyecto no deja ni pérdida ni ganancia.

En el presente proyecto se ha procedido a calcularlo en función de la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

CFT =Costos fijos totales

CV =Costos Variables Totales

VT = ventas totales

Para poder aplicar la formula será necesario identificar los costos en fijos y variables

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Tabla 36: Costos fijos y variables

1. COSTOS DE PRODUCCION			
Costos Directos			
	FIJOS	VARIABLES	TOTAL
Leche		26400,00	
Costos Indirectos			
Fundas de polietileno		38,40	
Amarra plástica		16,00	
Papel kraft		208,00	
Hilos de coser		30,00	
Electricidad		130,00	
Mantenimientos de la Planta		70,00	
Cascos de seguridad		24,00	
Gafas protectoras		12,00	
Cubridor de oídos		13,50	
Botas de caucho		15,00	
Mascarillas descartable		2,60	
Guantes aislantes		12,00	
Mano de obra			
Mano de obra	2952,30		
Ing. En alimentos	1356,50		
TOTAL PRODUCCION			
2. COSTOS DE ADMINISTRACIÓN			
Sueldos y Salarios	1755,45		
Útiles de Aseo	50,00		
Papelería	15,00		
Servicios Básicos	25,00		
TOTAL			
3. COSTOS DE VENTA			
4. COSTOS DE EXPORTACION			
Transporte interno	450,00		
Transporte internacional		850	
Agente afianzado	100,00		
Trámite aduanero	120,00		
Certificado de inspección	225,00		
Recargos locales en naviera	200,00		
Manejo de carga	225,00		
Seguro	364,95		
COSTO TOTAL	8324,25	26971,50	35295,75

Fuente: Observación

Elaborado: Por la Autora

$$\frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VTT}}$$

$$PE = \frac{8324,25}{1 - \frac{382461,60}{508.258,80}}$$

$$PE = \frac{8324,25}{0,25}$$

$$PE = 33,297$$

Es decir se deberán vender 6294, kilos de leche en polvo para que la actividad económica no pierda ni gane.

5.8 INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

La Evaluación de Proyectos es "un instrumento o herramienta que genera información, permitiendo emitir un juicio sobre la conveniencia y confiabilidad de la estimación preliminar del beneficio que genera el Proyecto en estudio, (Kirchner, 2010)

Estos instrumentos son:

- Estado de resultados
- Balance General
- Flujo de caja

5.8.1 Estado de resultados

El estado de resultados (o de ingresos o de pérdidas y ganancias) indica los resultados de las actividades de una empresa dirigidas al logro de utilidades durante el periodo que abarca. Indica los ingresos, gastos, ganancias, pérdidas y la utilidad (o pérdida) neta resultante. El estado de resultados presenta cifras de los componentes de la utilidad y de las ganancias por acción. (Achón., 2006)

Tabla 37: Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS			
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015			
VENTAS			508.258,80
(-) COSTO DE PRODUCCION			382.461,60
COSTO DIRECTO		375.363,60	
Materia Prima Directa	26.971,50		
Mano de Obra Directa	4.308,80		
COSTOS INDIRECTOS		7.098,00	
Fundas de polietileno	38,40		
Amarra plástica	16,00		
Papel kraft	240,00		
Hilos de coser	30,00		
Electricidad	130,00		
Mantenimientos de la Planta	70,00		
Cascos de seguridad	24,00		
Gafas protectoras	12,00		
Cubridor de oídos	13,50		
Botas de caucho	15,00		
Mascarillas descartable	2,60		
Guantes aislantes	12,00		
UTILIDAD BRUTA			125.797,20
(-) GASTOS OPERACIONALES			48.185,40
GASTOS ADMINISTRATIVOS		22.145,40	
Sueldos y Salarios	1.755,45		
Útiles de Aseo	50,00		
Papelería	15,00		
Servicios Básicos	25,00		
GASTOS DE VENTAS		26.040,00	
Transporte interno	450,00		
Transporte internacional	850,00		

Agente afianzado	100,00		
Trámite aduanero	120,00		
Certificado de inspección	225,00		
Recargos locales en naviera	200,00		
Manejo de carga	225,00		
Seguro	364,95		
UTILIDAD OPERACIONAL			77.611,80
15% Participación trabajadores			11.641,77
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO			65.970,03
23% Impuesto a la Renta			15.173,11
UTILIDAD DEL EJERCICIO			50.796,92
RESERVAS			10.159,38
Reserva Legal		5.079,69	
Reserva Estatutaria		2.539,85	
Reserva Facultativa		2.539,85	
UTILIDAD NETA			40.637,54

Fuente: Observación

Elaborado: Por la Autora

5.8.2 Balance general

El Balance General es un documento que muestra la situación financiera de una entidad económica a una fecha fija. El balance proporciona información sobre los activos, pasivos y neto patrimonial de la empresa en una fecha determinada (el último día del año natural o fiscal). (Oved, 2009)

Tabla 38: Balance general

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015					
ACTIVO			PASIVO		0,00
ACTIVO CORRIENTE		26.724,4	PASIVO CORRIENTE		0,00
Inventario de MPD	26.400,00		Préstamo	0,00	
Inv. Materiales	324,40		Obligaciones por pagar	0,00	
			Otras Obligaciones por pagar		
			PASIVO A LARGO PLAZO		0,00
ACTIVO FIJO		80.204,25	Préstamo Bancario a Largo Plazo	0,00	
Caja	35.357,75		Otros pasivos		
Obra civil, Adecuación	17520,0		Ingresos diferidos		
Maquinaria, Equipo e Instalaciones	30580,0				
			Otros pasivos		
			Ingresos diferidos		
(-) Depreciación Acumulada Activo Fijo	3.253,50	3.253,50			
			PATRIMONIO		148.914,06
			CAPITAL SOCIAL		87.957,75
ACTIVO DIFERIDO		3.600,00	Aporte de los Socios	87.957,75	
Estudios	1.200,00				
Gastos de Organización	800,00		UTILIDADES		50.796,92
Gastos de Instalación	2.500,00		Utilidad	50.796,92	
			RESERVAS		10.159,38
-Amortización Acumulada	-900,00		Reserva Legal	5.079,69	
Otros Activos		38.385,41	Reserva Estatutaria	2.539,85	
Otros Activos			Reserva Facultativa	2.539,85	
TOTAL ACTIVOS		148.914,1	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO		148.914,1

Elaborado por: La Auto

5.8.3 Flujo de efectivo

El flujo de efectivo “es un estado financiero que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Para el efecto debe determinarse el cambio en las diferentes partidas del balance general que inciden en el efectivo”. (Barreno, 2005)

Tabla 39: Flujo de efectivo

FLUJO NETO DEL EFECTIVO					
PERIODOS DEL 1 AL AÑO 5					
AÑOS	1	2	3	4	5
INGRESOS	508.258,80	526.911,90	546.249,56	566.296,92	587.080,02
EGRESOS	430.647,00	446.451,74	462.836,52	479.822,62	497.432,11
FLUJO DE CAJA	77.611,80	80.460,15	83.413,04	86.474,30	89.647,91

Fuente: Observación

Elaborado: Por la Autora

5.9 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

5.9.1 Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actualizado Neto (VAN) es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión. Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas. (Villalobos, 2001)

Posteriormente se encuentra el cálculo del VAN, para el cual se toma el porcentaje de interés de los bancos o cooperativas, en este caso se toma el 16% de interés de la cooperativa X, y un 20% de interés del Banco X.

$$VAN1 = \Sigma \left[\frac{FN}{(1+i)^n} \right] - I$$

FN = Flujo Neto

I = Tasa de Interés

N = Número de años

I o = Inversión

$$VAN1 = \frac{77.611,80}{1,20} + \frac{80.460,80}{1,44} + \frac{86.413,04}{1,73} + \frac{86.474,30}{2,07} + \frac{89.647,91}{2,49} - 87.957,75$$

$$VAN1 = 64.676,5 + 55.875,11 + 48.271,44 + 41.702,50 + 36.027,47 - 87.957,75$$

$$VAN1 = 246.553,022 - 87.957,75$$

$$VAN1 = 158.595,27$$

$$\text{VAN2} = \Sigma \left[\frac{\text{FN}}{(1+i)^n} \right] - \text{I}$$

$$\text{VAN2} = \frac{77.611,800}{1,18} + \frac{80.460,80}{1,44} + \frac{86413,04}{1,73} + \frac{86474,30}{2,07} + \frac{89647,91}{2,49} - 87957,75$$

$$\text{VAN 2: } 66906,72414 + 59795,00079 + 53439,20 + 47758,9856842682,53488 - 87957,75$$

$$\text{VAN2} = 270582,4501 - 87957,75$$

$$\text{VAN 2} = 182.624,70$$

5.9.2 Tasa interna de retorno

La Tasa Interna de Retorno o de Rentabilidad (TIR), es un método de valoración de inversiones que mide la rentabilidad de los cobros y los pagos actualizados, generados por una inversión, en términos relativos, es decir en porcentaje. (Villalobos, 2001)

5.9.3 Cálculo de la TIR.

Existen algunas formas de calcular, una de ellas es mediante el método de aproximaciones sucesivas, para lo cual se ha calculado un VAN 1, y un VAN 2, ya que la TIR estará ubicado al interior del intervalo y se ha utilizado la siguiente fórmula:

$$\text{TIR} = i_2 - \text{VAN}_2 \left[\left(\frac{i_2 - i_1}{\text{VAN}_2 - \text{VAN}_1} \right) \right]$$

TIR = Tasa Interna de Retorno

I 2 = Tasa de Interés (20% préstamo)

I 1 = Tasa de Interés (16% préstamo)

VAN 2 = Valor actual Neto 2

VAN 1 = Valor actual Neto 1

$$\text{TIR} = 0,16 - [182624,70] \left[\frac{(0,16 - 0,20)}{182624,70 - 158595,27} \right]$$

$$\text{TIR} = 0,16 - (182624,70 (-0,04/ \mathbf{24029,43}))$$

$$\text{TIR} = 0,16 - (-7304,99) / (\mathbf{24029,43})$$

$$\text{TIR} = 0,16 - (-0,30)$$

$$\text{TIR} = 0,16 + 0,30$$

$$\text{TIR} = 0,46 * 100$$

$$\mathbf{\text{TIR} = 46\%}$$

5.9.4 Relación costo beneficio

Mientras que la relación costo-beneficio (B/C), también conocida como índice neto de rentabilidad, es un cociente que se obtiene al dividir el Valor Actual de los Ingresos totales netos o beneficios netos (VAI) entre el Valor Actual de los Costos de inversión o costos totales (VAC) de un proyecto.

Tabla 40: Relación costo beneficio

Año	Ingresos	Egresos	tasa (1+t)-n	Ingresos actualizados	Egresos actualizados
1	508.258,80	430.647,00	0,91	462.053,45	391.497,27
2	526.911,90	446.451,74	0,83	435.464,38	368.968,38
3	546.249,56	462.836,52	0,75	410.405,38	347.735,93
4	566.296,92	479.822,62	0,68	386.788,42	327.725,31
5	587.080,02	497.432,11	0,62	364.530,50	308.866,21
TOTAL	2.734.797,21	2.317.190,01		2.059.242,14	1.744.793,10

$$RB/C = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Egresos actualizados}}$$

$$RB/C = \frac{2059242,14}{1744793,10}$$

$$RB/C = 1,19$$

Es decir por cada dólar invertido gano 0,19 centavos de dólar

5.9.5 Periodo de recuperación de capital

Para Determinar el periodo de recuperación se debe sumas las utilidades proyectadas del flujo de fondos netos de tres años, y posteriormente resto este total de la inversión para de esta manera obtener la cantidad que debo recuperar. (Achón., 2006)

Suma de los tres primeros años del flujo de efectivo

$$PRI = \frac{FN}{I}$$

$$PRI = \frac{241484,99}{87955,75}$$

$$PRI = 2$$

$$PRI = 74 * 12$$

$$PRI = 7$$

Periodo de recuperación = 2 AÑOS 7 MESES

Tabla 41: Indicadores financieros

Indicadores financieros	
VAN 1	158.595,27
VAN 2	179.480,92
TIR	46%
PRI	2 Años 7 meses

CONCLUSIONES

Luego de haber realizado el presente trabajo de investigación podemos concluir q el proyecto es factible debido a que la empresa es la más grandes productoras de lácteos en la provincia del Azuay, cuenta con la materia prima suficiente para la elaboración del producto, además maquinaria equipada de última tecnología el personal capacitado y con experiencia y lo principal la empresa cuenta con la solvencia necesaria para ejecutar el proyecto.

El mercado objetivo nos ofrece ventajas para nuestra exportación debido a las actuales relaciones comerciales que mantienen El Ecuador con Perú, lo que nos facilita que el producto ingrese con arancel 0% y a su vez la exportación constituye en la actualidad un atractivo medio para que la empresa alcance una mayor eficiencia de su planta productiva y consecuentemente un mayor margen de utilidad.

Con el desarrollo del procedimiento de exportación se fija claramente los pasos a seguir para la exportación de leche en polvo de la empresa.

La propuesta del estudio económico financiero de este presente plan de exportación muestra indicadores financieros como el valor actual neto y la tasa interna de retorno con una evaluación financiera beneficiosa

RECOMENDACIONES

Se recomienda a la empresa Lácteos San Antonio C,A ejecutar el proyecto de exportación, además conservar una administración responsable en cuanto a la producción de leche en polvo, desarrollar programas sistemáticos de capacitación del capital humano, seguir procedimientos técnicos en la maquinaria a utilizarse esto con el fin del mejoramiento tecnológico y competitivo en la producción y comercialización del producto.

Se recomienda aumentar sus ingresos productivos, llamando la atención de inversionistas extranjeros, que lleguen a generar a futuro estrategias promocionales de producción, aprovechando así las ventajas competitivas que ofrece dicho producto en sus ventas.

Se recomienda tomar en cuenta el manual de exportación, ya que detalla claramente los procesos y pasos a seguir para una correcta y eficaz negociación de la exportación de leche en polvo a Lima-Perú.

La propuesta del estudio económico financiero de este presente plan de exportación muestra indicadores financieros favorables, por lo cual se recomienda que el gerente de la Empresa vigile constantemente la situación financiera.

BIBLIOGRAFIA

- ✓ Mora A. (2009). Matemática Financiera. : 3ra edicion : Mexixo McGraw-Hill
- ✓ Camino, J. R. (2012). Direccion de Marketing Fundamentos Y aplicaciones. España: Esic.
- ✓ Asamblea Nacional: (2010)Codigo Orgánico De La Producción, Comercio E Inversiones. Quito: Registro Oficial Suplemento N.-351.
- ✓ Córdova Padilla , M. (2006). Formulación y Evaluación de Proyectos. Bogota: Ecoe Ediciones .
- ✓ Lara Muños, E. M. (2011). Fundamentos de Investigación . México : Alfaomega
- ✓ Rosario Sulser, J. P. (2004). Exportacion Efectiva. Mexico: ISEF.
- ✓ Varo, J. (1994). Gestion Estrategica de la Calidad en los servicios. Madrid: Cengage Univ

WEBGRAFIA

- ✓ Real Academia. (julio de 2008). definicion de oferta. Obtenido de www.academia.edu/5715116/Oferta
- ✓ Aduanas. (2007). Boletin de Comercio Exerior. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com>
- ✓ Asociacion de ganaderos de la sierra y oriente. (10 de julio de 2014). Exportacion de leche en polvo. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec>
- ✓ Alais, C. (14 de Abril de 1985). Leche . Recuperado el Mayo de 2015, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Leche>
- ✓ Anzil, F. (Enero de 2012). Estudio financiero. Recuperado el 07 de junio de 2015, de o: <http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>
- ✓ Bonta, P. (10 de Julio de 1999). Promonegocios. Obtenido de <http://www.promonegocios.net>
- ✓ Coello, J. F. (2011). Archivo pdf tesis. Obtenido de <http://dspace.uazuay.edu.ec>
- ✓ Definiciones. (12 de Marzo de 2008). Definiciones. Obtenido de <http://definicion.com>
- ✓ Ecuador, C. (Mayo de 2007). Produccion de leche. Obtenido de www.cilecuador.gov.ec

- ✓ Fernández, C. J. (AGOSTO de 2010). Elergonomista. Obtenido de <http://www.elergonomista.com>.
- ✓ Ilvan, T. (julio de 2012). El estudio de mercado. Obtenido de www.google.com
- ✓ Krugman, o. y. (2008). Acuerdo Comercial. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com>
- ✓ Lourdes Salazar, B. n. (8 de Agosto de 2009). Industrias Lacteas. Obtenido de <http://repositorio.utm.edu.ec>
- ✓ Orozco, D. (13 de abril de 2014). Definiciones. Recuperado el 2014, de <http://conceptodefinicion.com>
- ✓ Oved, V. (17 de Julio de 2009). La contabilidad. Obtenido de <http://contabilidadalovidalcruz.blogspot.com/>
- ✓ Philip, K. (12 de Abril de 1993). Mercadotecnia. Obtenido de <http://es.wikipedia.org>
- ✓ Simon, A. (2009). definicion de demanda. Obtenido de <http://www.promonegocios.net>: <http://www.promonegocios.net>

ANEXOS

Anexo 1: Equipo de evaporación



Anexo 2: Tanques de almacenamiento



Anexo 3: Controladores de proceso



Anexo 4: Equipo de concentración



Anexo 5: Máquina de enfriamiento




Anexo 6: Envasadores de leche en polvo



Anexo 7: Producto terminado



Anexo 8: Modelo de certificado de origen

 Ministerio de Industrias y Productividad		DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN						
1. IDENTIFICACIÓN DE EMPRESA								
1.1 R.U.C.								
1.2 Nombre Contacto								
1.3 Dirección planta de producción (incluir ciudad y teléfono; según corresponda, ver instructivo de llenado)								
1.4 Correo electrónico de notificación								
2. PRODUCTO (Tramitar un formulario por cada Producto)								
2.1 Nombre comercial:								
2.2 Nombre Técnico:								
2.3 Unidad Comercial:								
2.4 Subpartida arancelaria								
3. UTILIZACIÓN INSTRUMENTOS DE COMPETITIVIDAD ADUANERA								
Zona Especial de Desarrollo			Zona Franca			Ninguna:		
4. (*) MATERIALES EXTRANJEROS IMPORTADOS DIRECTAMENTE O ADQUIRIDOS EN EL MERCADO NACIONAL DE LAS PARTES NO SIGNATARIAS DEL ACUERDO O ESQUEMA COMERCIAL.								
Nº	Descripción	Subpartida	País	País	Unidad de	Cantidad	Valor CIF S	Valor Planta
	Nombre Técnico	(10 dígitos)	Origen	Procedencia	Medida		Por Unidad Comercial del Producto (casilla 2.3)	
4.11 Valor Total por Unidad de Producto (US \$)								
5. (*) MATERIALES NACIONALES O DE LAS PARTES SIGNATARIOS DEL ACUERDO O ESQUEMA COMERCIAL, PARA EFECTOS DE ACUMULACIÓN, SEGÚN CORRESPONDA								
Nº	Descripción	Subpartida	Unidad de	Cantidad	Valor Planta S			
	Nombre Técnico	(10 dígitos)	Medida		Por Unidad Comercial de Producto (2.3)			
5.11 Valor total por unidad de producto (US \$):								

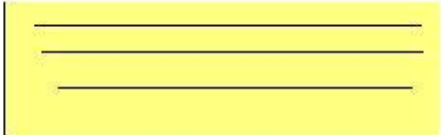
Anexo 9: Modelo de declaración aduanera única

ADUANA DEL ECUADOR		REPÚBLICA DEL ECUADOR DECLARACIÓN ADUANERA ÚNICA		16578655 C																	
A ADUANA				B REFRENDO																	
01	N° Orden	02	Aduana	03	Código																
			LATAJUNGUA		127																
			Régimen		Código																
			Fecha/Hora TX		05																
			17/05/2010 14:23:07																		
C CONTRIBUYENTE / AGENTE																					
06	Importador / Exportador		07	Tipo y N° Doc ID	08																
	PILA IZA MARIA CARMEN			2	0500988604																
09	Dirección		10	Teléfono	11																
	BARRIO BOLICHE - PASTOCALLE																				
12	Declarante / Agente	Código	13	Almacén / Depósito	Código																
D VALORES EN ADUANA																					
14	Fob USD	15	Flete USD	16	Seguro USD																
	60.0		5.85		1.32																
			Ajuste USD	18	CIF USD																
					67.18999999999999																
					19																
					Valor Aduana USD																
E DETALLE DE LIQUIDACIÓN																					
20	CONCEPTO	LIQUIDACION \$(1)	LIBERACION	CANTIDAD A PAGAR \$(1-2)																	
21	AD / VALOREM	0.0	0.0	0.0																	
22	IMP. CONSUMO ESPECIAL	0.0	0.0	0.0																	
23	IMP. VALOR AGREGADO	0.0	0.0	0.0																	
24	DERECHO ANTIDUMPING	0.0	0.0	0.0																	
25	DERECHOS CONSULARES	0.0	0.0	0.0																	
26	SOBRETIEMPO PETROLERO	0.0	0.0	0.0																	
27	BARRIL CRUDO EXPORTADO	0.0	0.0	0.0																	
28	TASA MODERNIZACION	0.0	0.0	0.0																	
29	TASA DE CONTROL	0.0	0.0	0.0																	
30	INTERES MORATORIO	0.0	0.0	0.0																	
31	FODINFA	0.34	0.0	0.34																	
32	MULTA POR DELITO	0.0	0.0	0.0																	
33	MULTA POR CONTRAVENCION	0.0	0.0	0.0																	
34	MULTA POR FALTA REGLAMENTARIA	0.0	0.0	0.0																	
35	SALVAGUARDA	0.0	0.0	0.0																	
36	LICENCIA DE SALIDA	0.0	0.0	0.0																	
37	COSTAS PROCESALES	0.0	0.0	0.0																	
38	VALOR REMATE	0.0	0.0	0.0																	
39	VALOR RECTIFICACION / TITULO	0.0	0.0	0.0																	
40	INTERESES	0.0	0.0	0.0																	
41	TASA CORRECCION	0.0	0.0	0.0																	
42	TASA ANALISIS DE LABORATORIO	0.0	0.0	0.0																	
43	TASA INSPECCION	0.0	0.0	0.0																	
44	TASA VIGILANCIA ADUANERA	0.0	0.0	0.0																	
45	VALOR GARANTIA	0.0	0.0	0.0																	
46	TASAS REGALIAS PERMISIONARIAS - ALMAC. TEMP.	0.0	0.0	0.0																	
47	GASTOS REMATE Y VENTA DIRECTA	0.0	0.0	0.0																	
48	TASA DE INSPECCION PARA EMPRESAS AUDITORAS Y AUDITORES INDEPENDIENTES	0.0	0.0	0.0																	
49	TASA DE INSPECCION DE ESTABLECIMIENTO AGENTE DE ADUANA	0.0	0.0	0.0																	
50	TASA DE RENOVACION COURIER	0.0	0.0	0.0																	
51	TASA DE RENOVACION AGENTE DE ADUANA	0.0	0.0	0.0																	
52	TASA DE POSTULACION AGENTE DE ADUANA	0.0	0.0	0.0																	
53	TASA DE POSTULACION COURIER	0.0	0.0	0.0																	
54	TASA DE OTORGAMIENTO DE CREDENCIAL PARA EMPLEADOS DE EMPRESAS COURIERS	0.0	0.0	0.0																	
55	TASA DE REGISTRO DE AUXILIARES DE AGENTES DE ADUANA	0.0	0.0	0.0																	
56	TASA DE REPOSICION DE CREDENCIAL AGENTE DE ADUANA	0.0	0.0	0.0																	
57	TASA DE REPOSICION DE CREDENCIAL COURIER	0.0	0.0	0.0																	
58	IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS	0.0	0.0	0.0																	
59	EXCEDENTE DE GARANTIA	0.0	0.0	0.0																	
60	TASA EXTRAORDINARIA DE INSCRIPCION	0.0	0.0	0.0																	
61	TASA PUBLICIDAD	0.0	0.0	0.0																	
62	TASA ALMACENAJE	0.0	0.0	0.0																	
				TOTAL LIQUIDACION																	
				0.34																	
F BANCO Y ADUANA																					
<table border="1"> <tr> <td>Nro DAU</td> <td>127-2010-49-001501-1-06</td> <td>Fec Liquidación</td> <td>17/05/2010</td> </tr> <tr> <td>Declarante</td> <td>PILA IZA MARIA CARMEN</td> <td>Ultimo Dia Pago</td> <td>17/05/2010</td> </tr> <tr> <td>Id Autorización</td> <td></td> <td>Fec Cancelación</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Nro Secuencial</td> <td>16578655</td> <td colspan="2">PAGO AUTORIZADO</td> </tr> </table>						Nro DAU	127-2010-49-001501-1-06	Fec Liquidación	17/05/2010	Declarante	PILA IZA MARIA CARMEN	Ultimo Dia Pago	17/05/2010	Id Autorización		Fec Cancelación		Nro Secuencial	16578655	PAGO AUTORIZADO	
Nro DAU	127-2010-49-001501-1-06	Fec Liquidación	17/05/2010																		
Declarante	PILA IZA MARIA CARMEN	Ultimo Dia Pago	17/05/2010																		
Id Autorización		Fec Cancelación																			
Nro Secuencial	16578655	PAGO AUTORIZADO																			
<table border="1"> <tr> <td colspan="2">Datos Adicionales de la Liquidación</td> </tr> <tr> <td>Doc. Asociado :</td> <td>127-2010-0004</td> </tr> <tr> <td>Observaciones</td> <td>980700010 CHOMPA, CAMISAS, ZAPATOS , BUZOS-VALOR FLETE 3.900 KG. X 1.50 AFORADO POR J. PAREDES</td> </tr> </table>						Datos Adicionales de la Liquidación		Doc. Asociado :	127-2010-0004	Observaciones	980700010 CHOMPA, CAMISAS, ZAPATOS , BUZOS-VALOR FLETE 3.900 KG. X 1.50 AFORADO POR J. PAREDES										
Datos Adicionales de la Liquidación																					
Doc. Asociado :	127-2010-0004																				
Observaciones	980700010 CHOMPA, CAMISAS, ZAPATOS , BUZOS-VALOR FLETE 3.900 KG. X 1.50 AFORADO POR J. PAREDES																				

Imprimir

Anexo 10: Modelo de factura comercial

FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA:							
Direccion:.....							
Telefono / Fax:.....							
E-mail:.....							
Señores:		Nombre de Contacto:.....					
EMPRESA IMPORTADORA:		Nuestra referencia:.....					
Direccion:.....		N° Cliente:.....					
Atencion:.....		N° de Orden de Pedido:.....					
INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°:.....		Fecha:.....					
La mercancia ha sido enviada en:						
Dimensiones Embalaje:						
Grossweight (Peso Bruto): 231,524.60 kg						
Netweight (Peso Neto): 230,000.00 kg						
Marks (marcas): CALLAO PERU						
Via: Maritima						
Made in: Brasil						
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9,200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEM			USD / MT 760.87	USD 175,000.00
			FOB VALUE				175,000.00
			FREIGHT VALUE				25,700.00
			CFR CALLAO				200,700.00
			FREIGHT PREPAID				
INCOTERM: CFR CALLAO				TOTAL FACTURADO:			200,700.00